



# VYSOKÉ UČENIE TECHNICKÉ V BRNE

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

## FAKULTA PODNIKATEĽSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

## ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

## BAKALÁRSKA PRÁCA

BACHELOR'S THESIS

## FINANCOVANIE PODNIKATEĽSKÝCH AKTIVÍT

FINANCING OF BUSINESS ACTIVITIES

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

RONALD HAUMER

VEDÚCI PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. TOMÁŠ HERALECKÝ, PhD.

## Zadání bakalářské práce

|                   |                                    |
|-------------------|------------------------------------|
| Ústav:            | Ústav ekonomiky                    |
| Student:          | <b>Ronald Haumer</b>               |
| Studijní program: | Ekonomika podniku                  |
| Studijní obor:    | bez specializace                   |
| Vedoucí práce:    | <b>Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.</b> |
| Akademický rok:   | 2020/21                            |

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

### Financování podnikatelských aktivit

#### Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod  
Cíle práce, metody a postupy zpracování  
Teoretická východiska práce  
Analýza současného stavu  
Vlastní návrhy řešení  
Závěr  
Seznam použité literatury  
Přílohy

#### Cíle, kterých má být dosaženo:

Práce se bude zabývat financováním technické inovace v podobě výstavby nových samoobslužných pokladen ve firmě Tesco Stores ve Skalici a také určitou analýzou podniku Tesco Stores. Samotným cílem tedy bude návrh řešení pro ideální typ financování samoobslužných pokladen spolu s pohledem a celkovým posouzením provedení této inovace.

#### Základní literární prameny:

KALOUDA, František. Finanční řízení podniku. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-756-6.

KONEČNÝ, Miloš. Finance podniku. Vyd. 6. Brno: Zdeněk Novotný, 2004. Studijní text pro studium BA Hons. ISBN 80-7355-011-3.

MAREŠ, Stanislav. Zdroje financování podniku. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2004. ISBN 80-86754-12-x.

REŽŇÁKOVÁ, Mária. Efektivní financování rozvoje podnikání. Praha: Grada, 2012. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-1835-4.

VALACH, Josef. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2., přeprac. vyd. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-01-9.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2020/21

V Brně dne 28.2.2021

L. S.

---

prof. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.  
ředitel

---

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.  
děkan

## **Abstrakt**

Bakalárska práca je zameraná na financovanie podnikateľských aktivít a to u konkrétnej firmy na financovanie inovácie dlhodobého majetku technického charakteru. V teoretickej časti je uvedený všeobecný prehľad k téme financovania a sú tu charakterizované rôzne typy analýz ktoré slúžia na zhodnotenie stavu spoločnosti. V praktickej časti sú ďalej uvedené jednotlivé výsledky daných analýz slúžiace na objektívne zhodnotenie situácie firmy a k vyvodu určitých záverov.

## **Abstract**

The bachelor thesis is focused on financing business activities and a specific company on financing innovation of long-term assets of technical nature. The theoretical part provides a general overview of the topics of financing and there are characterizes the various types of analysis which are used to assess the state of organisation. In the practical part , the individual results of the analyzes are used , which serve to objectively evaluate the situation of the company and to draw another conclusion.

## **Kľúčové slová**

Financovanie , interné zdroje , externé zdroje , investovanie , analýza , dlhodobý hmotný majetok, podnik , samofinancovanie

## **Keywords**

Financing , internal resources , external sources , investing , analysis , tangible fixed assets , establishment

### Bibliografická citácia práce:

HAUMER, Ronald. *Financování podnikatelských aktivit* [online]. Brno, 2021 [cit. 2021-04-28]. Dostupné z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/135427>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Tomáš Heralecký.

### **Čestné prehlásenie**

Prehlasujem , že predložená bakalárska práca je pôvodná a spracoval som ju samostatne.

Prehlasujem , že citácie použitých prameňov sú úplné a že som vo svojej práci neporušil autorské práva ( v zmysle Zákona č. 121/2000 sb. , o práve autorskom a právach súvisiacich s právom autorským.)

V Brne dňa .....

.....

podpis študenta

## **Pod'akovanie:**

Týmto by som sa chcel poďakovať p. Ing. Tomáš Heralecký , PhD. za odborné rady ktoré mi poskytol najmä na začiatku písania tejto práce. Taktiež by som sa chcel poďakovať spoločnosti Tesco Stores a. s. , konkrétne P. Michalovi Zverbíkovi – operatívne manažérovi - za cenné konzultácie a informácie ohľadom samoobslužných pokladní a firme Tesco Stores a. s.

## **Obsah:**

|   |    |
|---|----|
| ÚVOD .....  | 10 |
| Ciele bakalárskej Práce .....   | 12 |
| Metódy a postupy spracovania.....                                       | 12 |
| 1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ PRÁCE.....                                      | 13 |
| 1.1 Investície - charakteristika .....                                  | 13 |
| 1.2 Financovanie , podnikové financie a finančné riadenie podniku ..... | 13 |
| 1.3 Zdroje financovania z rôznych hľadísk vo všeobecnosti .....         | 14 |
| 1.3.1 Vlastné zdroje financovania .....                                 | 14 |
| 1.3.2 Cudzie zdroje financovania .....                                  | 15 |
| 1.3.3 Ostatné rozdelenie financovania .....                             | 15 |
| 1.4 Členenie zdrojov financovania – prehľad .....                       | 16 |

|   |    |
|---|----|
| 1.5 Samofinancovanie – interné zdroje financovania.....     | 17 |
| 1.5.1 Odpisy .....  | 18 |
| 1.5.2 Nerozdelený (zadržaný) zisk.....                      | 18 |
| 1.5.3 Dlhodobé finančné rezervy .....                       | 19 |
| 1.6 Výhody a nevýhody samofinancovania.....                 | 20 |
| 1.7 Externé zdroje financovania.....                        | 20 |
| 1.7.1 Akcie .....   | 21 |
| 1.7.2 Obligácie .....                                       | 22 |
| 1.7.3 Úver.....   | 22 |
| 1.8 Alternatívne zdroje financovania.....                   | 23 |
| 1.8.1 Faktoring .....                                       | 24 |
| 1.8.2 Forfaiting.....                                       | 24 |
| 1.8.3 Rizikový a rozvojový kapitál a Business Angeles ..... | 24 |
| 1.8.4 Leasing .....   | 25 |
| 1.8.5 Franšíza .....  | 26 |
| 1.9 Faktory ovplyvňujúce zdroje financovania .....          | 27 |
| 1.10 Akciová spoločnosť a. s. – Charakteristika.....        | 28 |
| 1.11 Dlhodobý hmotný majetok a inovácie v podniku .....     | 29 |
| 1.11.1 Dlhodobý hmotný majetok.....                         | 29 |
| 1.11.2 Inovácie v podniku .....                             | 29 |
| 1.12 Strategické analýzy .....                              | 30 |
| 1.12.1 SWOT analýza .....                                   | 30 |
| 1.12.2 Porterov model piatich konkurenčných síl.....        | 31 |
| 1.12.3 SLEPT analýza.....                                   | 32 |
| 1.13 Finančná analýza.....                                  | 33 |
| 1.13.1 Pomerové ukazovatele.....                            | 33 |



|   |    |
|---|----|
| 2 ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU .....   | 38 |
| 2.1 Spoločnosť Tesco Stores – základné informácie a charakteristika ..... | 38 |
| 2.2 Strategická analýza.....  | 40 |
| 2.2.1 Porterov model piatich konkurenčných síl.....                       | 40 |
| 2.2.2 SLEPT analýza.....  | 42 |
| 2.2.3 SWOT analýza firmy Tesco Stores.....                                | 48 |
| 2.3 Ekonomická analýza .....  | 52 |
| 2.4 Analýza Súvahy .....  | 54 |
| 2.5 Finančná analýza .....  | 56 |
| 2.6 Súčasné financovanie podniku .....                                    | 59 |
| 3 Vlastné návrhy riešení.....   | 59 |
| 3.1.1 Posúdenie zavedenia inovácie samoobslužných pokladní .....          | 59 |
| 3.1.2 Závery plynúce zo strategickej analýzy podniku .....                | 64 |
| 3.1.3 Konkrétne možnosti financovania samoobslužných pokladní .....       | 64 |
| 3.1.4 Konečné vyhodnotenie voľby financovania.....                        | 70 |
| ZÁVER .....   | 71 |
| Zoznam použitých zdrojov.....   | 73 |
| Zoznam grafov .....   | 76 |
| Zoznam tabuliek.....  | 76 |
| Zoznam obrázkov.....  | 76 |
| Zoznam príloh .....   | 76 |
| Prílohy .....   | I  |

# ÚVOD

Ako neustále napreduje rozvoj civilizácie a sveta ako takého , jednanie človeka sa stáva viacej racionálne než tomu bolo v minulosti. No už predtým než sme začali zmýšľať racionálne bolo hlavnou úlohou človeka v živote získať. Získavanie materiálneho charakteru sa týkalo potravy , príbytku a rôznych predmetov potrebných na prežitie a uspokojovanie individuálnych potrieb. Toto získavanie vtedy ešte nemalo žiadne pravidlá , organizáciu , poriadok a ani systém. Ako však išiel čas ľudia racionálnym premýšľaním začali utvárať rôzne zoskupenia zamerané na rovnaký cieľ. Spočiatku toto zoskupenie nebolo nijako špecifikované. Tieto zoskupenia sa formovali dlhé roky až kým sa objavili prvé podniky ktoré mali za hlavný cieľ dosahovanie zisku na základe výkonu určitej činnosti ako ich poznáme dnes. S podnikom sa ďalej spája slovo financie a taktiež investície. Financie, podnikanie a investície spolu tvoria nerozlučnú trojicu a práve nimi sa budem zaoberať.

Každý podnik musí a hlavne chce vykonávať rôzne aktivity ktoré ho v konečnom dôsledku privedú k vytúženým ziskom. To však nie je tak jednoduché. Sú v tom skryté mnohé problémy hlavne na začiatku podnikania , ale aj v priebehu. Samozrejme isto je to závislé aj od druhu podnikania, veľkosti podniku , schopnosti ľudí ktorí sú za chod podniku zodpovední , ale taktiež od zdrojov financovania podniku. Posledný bod v predchádzajúcej vete bude hlavným aktérom tejto práce.

Financovanie podniku a jeho aktivít je veľmi široký pojem a znamená niečo iné pre obrovské spoločnosti s pobočkami vo viacero krajinách a niečo iné pre malé podniky s pár zamestnancami. Na druhú stranu princípy a dôvody financovania sú u oboch typoch podnikania veľmi podobné.

Správne financovanie je zároveň aj dobrou investíciou najmä ak súvisí s dlhodobým majetkom. Či bude podnik financovaný vlastnými zdrojmi alebo naopak cudzími závisí tiež od mnoho faktorov. Hlavný bod ktorý rozhoduje o celkovej slobode v rozhodovaní o

to akým spôsobom sa bude podnik financovať sú peniaze. Je zjavné, že podnik ktorý má dlhodobé finančné problémy si vo financovaní nemôže vyberať spôsobom akým to môže podnik ktorý už roky generuje nadpriemerný zisk. Ďalším podstatným kritériom je typ organizácie, teda vplyv na financovanie má aj to či je podnik spoločnosťou s ručením obmedzeným alebo napríklad akciovou spoločnosťou. Toto kritérium je závislé na spôsobe rozdielného usporiadania či už organizačného alebo právneho charakteru. Asi najdôležitejším faktorom ktorý určuje či je firma odkázaná len na určité druhy financovania alebo si môže tak povediac viac sama vyberať sú schopnosti a kvality zainteresovaných strán a to najmä vedúcich pracovníkov a majiteľov firmy, ale v konečnom dôsledku aj šikovnosť radových zamestnancov podniku. V mojej bakalárskej práci osvetlím problematiku financovania v teoretickej a tiež praktickej rovine v podobe rôznych vyvodení záverov a analýz.

## **Ciele bakalárskej Práce**

Práca sa bude zaoberať financovaním technickej inovácie v podobe výstavby nových samoobslužných pokladní vo firme Tesco Stores v Skalici a taktiež určitou analýzou podniku. Samotným cieľom teda bude návrh riešenia pre ideálny typ financovania samoobslužných pokladní spolu s pohľadom a celkovým posúdením vykonania tejto inovácie.

## **Metódy a postupy spracovania**

V mojej bakalárskej práci sa budem snažiť osvetliť problematiku financovania podniku v globálnom pojatí , ale zároveň rozoberiem financovanie konkrétneho podniku obchodného reťazca s názvom Tesco Stores a. s. V teoretickej časti východísk práce budem postupovať od elementárnych vysvetlení pojmov ako sú financovanie , investície alebo finančné riadenie podniku v teoretickej rovine až po rôzne delenia financovania.

Budem tiež definovať typ spoločnosti a. s. akým je práve firma Tesco Stores a taktiež uvediem bližšie dlhodobý hmotný majetok a inovácie podniku. Neskôr v druhej polovici teórie uvediem niekoľko strategických analýz ktorými sú SWOT analýza , Porterova analýza piatich konkurenčných síl a SLEPT analýza vrátane finančnej analýzy kde sa zameriam a definujem jednotlivé pomerové ukazovatele. S týmito analýzami budem pracovať v ďalších častiach práce a budú slúžiť na posúdenie jednotlivých oblastí spoločnosti Tesco Stores a. s. V časti súčasného stavu aplikujem a okomentujem jednotlivé analýzy podniku čo bude mať za následok určité utvorenie obrazu o firme Tesco Stores z analytického hľadiska.

V záverečnej návrhovej časti sa budem zaoberať a popisovať skutočnosti vyplývajúce z analýz a celkového súčasného stavu spoločnosti a v konečnom dôsledku tiež samotnými

možnosťami financovania a konečne návrhom na financovanie spolu s posúdením vhodnosti zavedenia zvolenej inovácie vo firme Tesco Stores.

Môj vybraný podnik Tesco Stores je veľmi úspešným hypermarketom nielen na Slovensku ale aj v susednom Česku alebo v Anglicku kde bol aj založený.

Vlastné postrehy , nápady a riešenia budem vyvodzovať za pomoci dedukcie a indukcie a taktiež za použitia analytických metód ktoré umožňujú rozoberanie si celku na jednotlivé menšie prehľadné časti a ich následné zhodnotenie a interpretáciu.

## **1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ PRÁCE**

V tejto kapitole zhrniem všetky potrebné náležitosti týkajúce sa financovania podniku v teoretickej rovine.

### **1.1 Investície - charakteristika**

Slovo investovanie v dnešnej dobe nadobudlo o mnoho významnejších rozmerov ako tomu bolo kedysi. Netýka sa to len podnikovej sféry alebo širokej oblasti finančných trhov , ale platí to aj v bežnom živote. Ľudia radšej používajú výraz „investujem“ namiesto „kupujem“ alebo „utrácam“. Čo všetko môžeme označovať za investovanie?

V podnikovej sfére je to takmer každé vynaloženie určitých prostriedkov do podniku. Financovanie podnikateľských aktivít nie je nič iné ako investovanie do podnikania nespočetnými spôsobmi. Investovať v oblasti podnikateľskej sféry môžeme v podobe hmotnej ako napríklad nákup dlhodobého hmotného majetku na inováciu technického zariadenia firmy alebo aj nehmotnej a to na základe získania know-how v danej oblasti podnikania a jeho následnej aplikácie do praxe. (vlastné spracovanie)

### **1.2 Financovanie , podnikové financie a finančné riadenie podniku**

S výrazom financovania je spojených viacero pojmov. Jedným z hlavných sú podnikové financie a finančné riadenie podniku. Tieto pojmy záležia jeden od druhého a spolu medzi

sebou tvoria nekonečný kolobeh vzťahov , situácií , východísk ale aj problémov. Činnosť finančného riadenia podniku zo sebou nesie veľa problémových oblastí z ktorých najvýznamnejšie sú oblasť zdrojov financovania a oblasť efektívnosti podnikateľských aktivít. (3)

Samotný pojem financovanie vlastne znamená: „*získavanie peňazí a kapitálu z rôznych zdrojov*.“ str.15 (3) . Táto činnosť je jedna z hlavných funkcií podnikových financií medzi ktoré sa ďalej radí investovanie a rozdeľovanie zisku. (3)

Zdroje financovania nesú tiež označenie ako podnikové financie. Podnikové financie môžeme označiť za peňažné prostriedky , kapitál alebo finančné zdroje celkovo. (3)

Na rôzne rozdelenia financovania sa pozrieme bližšie a uvedieme si ich v ďalšej kapitole.

### **1.3 Zdroje financovania z rôznych hľadísk vo všeobecnosti**

Financovanie môžeme zoradiť podľa niekoľkých hľadísk:

Jedným z nich je financovanie podľa vlastníckeho pôvodu. Tu sa stretávame s najčastejším typom rozdelenia financovania na vlastné a cudzie zdroje.(4)

#### **1.3.1 Vlastné zdroje financovania**

Medzi vlastné zdroje (equity capital) patria zdroje ktoré do svojho podnikania vložili samotní vlastníci podniku alebo aj tie ktoré boli vytvorené vlastnými podnikateľskými aktivitami ako je napríklad nerozdelený zisk minulého obdobia alebo zákonné a štatutárne rezervné fondy zo zisku. (4)

Do vlastných zdrojov podniku môžeme zaradiť vklad podnikateľa , vklad profesionálnych investorov napríklad venture capital alebo tzv. Business Angeles ďalej to môžu byť emisie akcií vložené do vkladu podniku dodatočne so zaradením ako externé vlastné zdroje podniku. (1)

### **1.3.2 Cudzie zdroje financovania**

Naproti tomu cudzie zdroje (debt financing) alebo cudzí kapitál sú dlhy a záväzky ktorými podnik disponuje a zároveň ich dlhuje rôznym inštitúciám a podnikom. Patria sem napríklad úvery, vydané emisie podnikových obligácií, leasingové financovanie a podobne. (4) Zaradujú sa sem aj formy hybridného financovania kde veriteľom je poskytovateľ kapitálu.(1)

### **1.3.3 Ostatné rozdelenie financovania**

Ďalším členením zdrojov financovania je na dlhodobé a krátkodobé zdroje financovania. Tu je zahrnutý faktor času behom ktorého podnik disponuje daným zdrojom. Dlhodobé sú podobu dlhšiu ako 1 rok a krátkodobé naopak kratšie ako 1 rok. (1)

Ďalším dôležitým hľadiskom z ktorého môžeme na financovanie podniku nazerať je podľa doby splatnosti použitých finančných zdrojov. Tu zdroje rozdeľujeme na zdroje s dlhodobou, strednou a krátkodobou splatnosťou. Za krátkodobú splatnosť považujeme cudzie zdroje so splatnosťou jedného roku. Strednodobé sú so splatnosťou do štyroch rokov a patria sem cudzie ako aj niektoré vlastné zdroje podniku. Dlhodobé sú vlastné zdroje ktorých splatnosť končí až samotnou likvidáciou podniku. (1)

Ďalšie menej známe hľadisko financovania je podľa pravidelnosti financovania čo je možné uviesť na rôznych príkladoch v rôznych oblastiach ako je napríklad zásobovanie, investičná činnosť alebo výroba. Vykonávanie týchto činností nemá rovnakú periódu a nie sú vykonávané v rovnakej kvantite čo má v konečnom dôsledku dopad na samotné financovanie podniku. Môžeme tiež deliť financovanie podľa toho či ide o interné zdroje vytvorené podnikom alebo o externé zdroje (dodané zvonka). Alebo tiež podľa toho v akej mene zdroje podniku sú. Toto platí hlavne u veľkých podnikov ktoré sú prepojené z viacerými krajinami čo je dnes úplne bežný jav.(4)

## **1.4 Členenie zdrojov financovania – prehľad**

Nasledujúca schéma zobrazuje prehľadný výpis jednotlivých zdrojov financovania podľa ich zaradení a zoskupení.



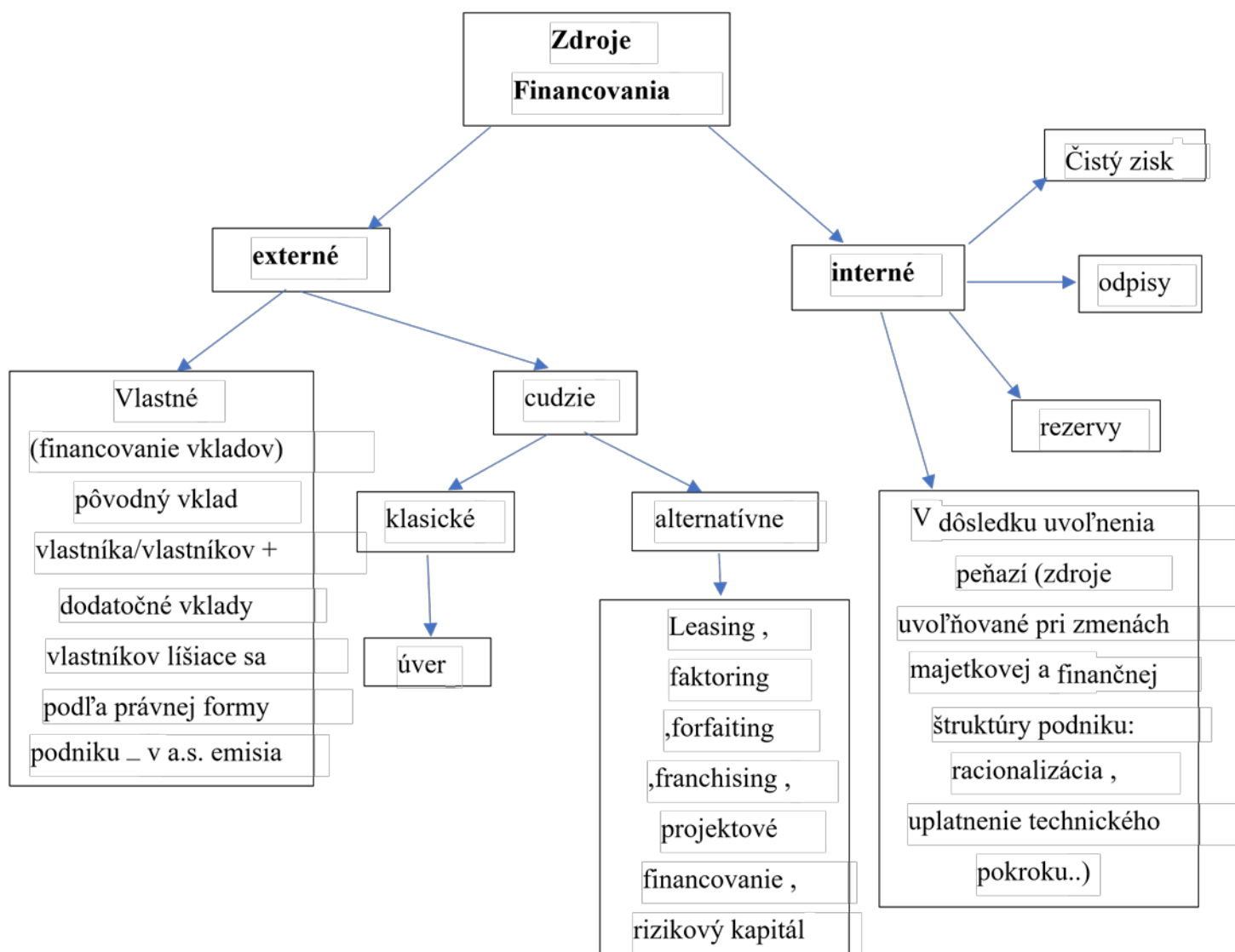


Schéma1: Zdroj: Belanová, K. (2010). Teória a politika podnikateľských financií. Bratislava: EKONÓM, s. 38. (25)

## 1.5 Samofinancovanie – interné zdroje financovania

Na začiatku teoretickej časti som vymedzil niekoľko hľadísk zdrojov financovania a bližšie som charakterizoval vlastnícke hľadiská rozdelené na vlastné a cudzie zdroje.

Zdroje financovania však môžeme tiež deliť z hľadiska druhu subjektu ktorý ich tvorí. Tu rozlišujeme interné a externé zdroje. V knihe investičného rozhodovania a dlhodobého financovania Josef Valach popisuje tri základné tendencie uplatňované vo vyspelých krajinách pri financovaní investícií pomocou interných a externých zdrojov.(1) Sú to:

1. „ *Rozhodujúcim zdrojom financovania investícií sú vo väčšine krajín interné finančné zdroje.*“(2)
2. „ *Rozhodujúcim interným zdrojom financovania investícií sú odpisy*“(2)
3. „ *V rámci externých zdrojov financovania investícií prevládajú vo väčšine krajín bankové úvery.* „(2)

V nasledujúcej časti bližšie definujem jednotlivé interné zdroje ktoré tvoria základ financovania u akciových spoločností akou je aj firma Tesco Stores. Sú to odpisy , nerozdelený (zadržaný) zisk a dlhodobé finančné rezervy (rezervné fondy , penzijné fondy). (2)

### **1.5.1 Odpisy**

*„Odpisy môžeme definovať ako časť ceny dlhodobého hmotného a nehmotného majetku , ktorá sa v priebehu jeho životnosti systematickým spôsobom zahrňuje do prevozných nákladov podniku vynaložených za určité obdobie.“* (2) str. 315

Ako je už spomenuté vyššie v druhom bode základných tendencií , odpisy sú naozaj stabilným a nie zriedkavo hlavným príjmom interného financovania podniku z pohľadu peňažných príjmov. Aj z tohto dôvodu , že odpisy nie sú výdajom , sú nezanedbateľným interným zdrojom. V prípade nepotreby použitia odpisov na financovanie dlhodobého hmotného alebo nehmotného majetku sa javí ako vhodné použitie voľných odpisov k nákupu cenných papierov. (5)

### **1.5.2 Nerozdelený (zadržaný) zisk**

Zisk : „ *Umožňuje vyjadrovať hodnotenie kapitálu.* “(5) Ako taký plní úlohu niekoľkých dôležitých funkcií v podniku:

- Je dôležitým elementom pri základných ekonomických otázkach či už sú to investície alebo nové výrobky.
- Tvorí základ rozdeľovacej funkcie – medzi jednotlivých účastníkov trhu.
- Akumuluje rozvoj vytváraním nových finančných zdrojov.
- Motivuje celkové podnikanie

Výhoda financovania zo zisku spočíva najmä v nižšom riziku zadlženia sa a počte akcionárov. V neposlednom rade umožňuje financovanie investícií s vyšším rizikom u ktorých je financovanie externými zdrojmi problematické. (5) str.58

### 1.5.3 Dlhodobé finančné rezervy

Tu patria najmä rezervy, rezervné a penzijné fondy.

#### - **Rezervy:**

Tvorí výnimku čo sa týka zaradenia podľa vlastníckeho typu a to tým že sa zaraďujú medzi cudzie zdroje na rozdiel od ostatných interných finančných zdrojov ktoré patria medzi vlastné. (6) - **Rezervné fondy:**

Spolupodieľajú sa na tvorbe vlastného kapitálu podniku. Ako už nám vyplýva z názvu slúžia ako taká rezerva ktorú si podnik vytvára na elimináciu prípadných rizík. Často sú využívané práve na interné financovanie podniku. U akciových spoločností v Európe je bežná tvorba rezervných fondov zo zisku. V zásade platí pravidlo , že vyššími rezervnými fondami oplývajú najmä krajiny zo široko rozvinutou tržnou ekonomikou. (2)

Povinné a dobrovoľné rezervné fondy sú 2 typy bežne rozlišované u akciových spoločností. Povinné , vytvárané z dôvodu ochrany veriteľov akcionárov sú vytvárané samotným štátom.(2)

V tomto prípade hovoríme o tzv. zákonomnom samofinancovaní. (6)

Naopak dobrovoľné sú na vlastné uváženie a rozhodnutie podniku. Vo väčšine prípadov sú vytvorené za konkrétnym účelom. (2) - **Penzijné fondy:** Sú tu napríklad penzijné fondy pre zamestnancov používané na úhradu starobných dôchodkov pre zamestnancov. Jedná sa o doplnkový dôchodok k štátnemu dôchodku. Tento typ fondov je rozšírený najmä v USA vo väčších spoločnostiach.(2)

## 1.6 Výhody a nevýhody samofinancovania

Samofinancovanie ako také poskytuje podnikom veľa pozitívnych stránok, ale na druhú stranu aj negatívne. Jednou z výhod samofinancovania teda financovania internými zdrojmi je možnosť finančného krytia investícií s vyšším rizikom. U týchto investícií je možnosť získania externých zdrojov často problémom. Ďalšou výhodou je nezvyšovanie sa počtu veriteľov a akcionárov ako aj neprítomnosť nákladov na emisiu cenných papierov. Asi hlavná výhoda ktorá vyplýva z týchto zdrojov financovania je fakt, že sa firma nezadlžuje a tým eliminuje možné riziko vzniku nákladov prípadného úpadku podniku. Čo naopak nie je pre podniky obľubujúce interné financovanie ideálne sú náklady nerozdeleného zisku ktoré sú zhruba rovnako vysoké ako náklady kmeňového kapitálu. Taktiež neexistencia daňového štítu u nerozdeleného zisku je značnou nevýhodou a spôsobuje zdraženie tohto zdroju. Jednou z nevýhod samofinancovania môže byť aj nedostatok tlaku k efektívnemu podnikaniu kvôli skutočnosti nízkeho zadlženia podniku. Toto však nie je pravidlom a môže to platiť len u niektorých spoločností. (2)

## 1.7 Externé zdroje financovania

Vedľa interných zdrojov má podnik k dispozícii tiež zdroje externé ktoré nie sú používané k financovania tak hojne ako interné zdroje no na druhú stranu sa vyznačujú vysokou rôznorodosťou. Externé zdroje môžu tvoriť vlastný kapitál kam patria akcie alebo cudzí kapitál zastúpený emitovanými obligáciami alebo úvermi. (2)

Aj keď financovanie externými zdrojmi nie je tak časté ako interné aj tak má toto financovanie svoj význam. V mnohých prípadoch je spojené s využívaním cudzích zdrojov – dlhové alebo návratné financovanie. S prihliadnutím na formy financovania majú externé zdroje viac rozmanité portfólio ako zdroje interné. Taktiež tieto zdroje veľmi často spadajú k financovaniu dlhodobých potrieb podniku teda vlastne do investícií čo hrá dôležitú úlohu pre podnik do budúcnosti. (3)

### 1.7.1 Akcie

Z investičného hľadiska môžeme akcie oproti dlhopisom považovať za výnosnejšie a preto priťahujú viacero investorov. Dnes poznáme veľmi veľa druhov akcií no každopádne najčastejšími vo všetkých krajinách sú 2 typy: **kmeňové** a **prioritné**. (7)

#### Kmeňové akcie

Sú trvalá forma externého financovania. Ich veľkou výhodou je nezvyšovanie rizika firmy tým , že nevynucujú pevné úhrady platieb majiteľom akcií. (2) V knihe finančných trhov sú definované 3 základné práva pre vlastníkov týchto akcií:

- Právo byť prítomný na valných hromadách spoločnosti
- Právo na dividendy – teda na príslušnú časť zo zisku
- V prípade likvidácie spoločnosti právo na príslušnú časť likvidačného zostatku akciovej spoločnosti. (7)

Medzi ďalšie špecifiká kmeňových akcií patrí ich pohyblivosť výnosu to znamená rôzne zmeny v čiastkach v podiele na zisku , ďalej to je samozrejme hlasovacie právo na valných hromadách alebo trvalá forma externého financovania čo znamená neplatnosť v porovnaní napríklad s obligáciami.(3)

#### Prioritné akcie

Dali by sa označiť ako kombinujúce niektoré charakteristiky obligácií a kmeňových akcií. Vo väčšine prípadov nezahŕňujú hlasovacie právo čo je však vykompenzované inými výhodami ako sú napríklad pevne zadané dividendy teda podiely na zisku pre investorov.(7)

Čo sa financovania týka majú prioritu pred kmeňovými akciami pri podiele likvidačného výnosu firmy a tiež pri výplate dividend a je u nich možnosť premeny na kmeňové akcie.

Dôležitým aspektom je že zabezpečujú a to bez nepriaznivého vplyvu majiteľov kmeňových akcií rast kapitálu spoločnosti.(2)

### 1.7.2 Obligácie

Sú to finančné inštrumenty s pevne určenou dobou splatnosti a pevnými príjmami.(3) Ako základné členenie si ch môžeme zoradiť na:

**Krátkodobé** – skoro nepoužívané - depozitné certifikáty , zmenky alebo štátne pokladňové poukážky (3)

**Dlhodobé** – kupónové obligácie ,večné alebo zaistené obligácie. (3)

Medzi výhody môžeme zaradiť možnosť financovania rôzne dlhodobých investícií , nízka volatilita čo znamená určité kolísanie hodnoty ktoré je u akcií podstatne vyššie. (3)

### 1.7.3 Úver

Úvery patria do oblasti tzv. dlhového financovania. V dnešnej dobe máme širokú škálu druhov úverov s rôznymi podmienkami a pravidlami. Bankové úvery sú veľmi často využívané či už bežnými domácnosťami alebo podnikmi. Podniky siahajú po úveroch v prípade nedostatku vlastných zdrojov a potreby investovať do podnikania. (vlastné spracovanie)

Banky poskytujú úver z dôvodu zisku ktorý im z neho plyní. Banka si žiada za poskytnutý úver pravidelné zväčša mesačné platby úrokov. Dôležitý aspekt ktorý tu je vždy zhodnocovaný je miera rizika. Pri žiadaní úveru musí žiadateľ jednoducho predložiť potrebné údaje ktoré banka vyžaduje aby mohla žiadosť o úver objektívne zhodnotiť. V prípade žeby napríklad podnik ktorý žiada o úver nedosahoval dostatočný zisk banka to bude hodnotiť za rizikové. Aby banka minimalizovala takéto riziko používa tzv. *zaistenie úveru*. Banka tým predchádza prípadnej strate pri nesplatení daného úveru.

Banka používa rôzne zaistovacie inštrumenty ktorých hodnota dosahuje hodnotu úveru spolu s príslušnými úrokmi. (1)

Typy úverov:

- **Kontokorentní úver** - je to jeden z drahších ale zato flexibilnejších druhov úverov. Tento typ úveru sa spravidla poskytuje len klientom ktorý sú bonitný čiže sú dôveryhodnými klientami banky. Pri vyčerpaní disponibilného zostatku na účte prichádza na rad kontokorentný úver , ktorý je možný čerpať v dohodnutej výške.(1)
- **Eskontný úver** – tiež odkúpený úver je založený na princípe odkupu/eskontovania zmenky od majiteľa ešte pred termínom splatnosti. Týmto úkonom zároveň dosiahne prevod pohľadávky na banku ktorá si zráža peňažnú čiastku ktorú neskôr musí dlžník uhradiť (po dosiahnutí dospelosti zmenky) . Zrážaná peňažná čiastka sa nazýva diskont. Podobným , menej známym typom úveru je tzv. „negociačný“ úver. (7)
- **Akvizičný úver** – Slúži na financovanie fúzie. Fúzia je označovaná pojmom: „leveraged buyout“ (LBO). Kupujúci tu získava časť spoločnosti kde časť ceny akvizície plyní z úveru a druhá časť z jeho vlastných zdrojov. Akvizičný úver je splácaný z finančných tokov danej spoločnosti. (1)
- **Lombardný úver** – krátkodobé úvery zjednané s pevnou lehotou a cenou kde slúži ako zástava hnuiteľná vec alebo práva. Ďalšie delenie lombardných úverov sa rozlišuje podľa druhov zástav ktoré sú využívané. (7)

Ďalšie typy úverov: emisné , hypotečné , syndikovaný a klubový úver.(1)

## 1.8 Alternatívne zdroje financovania

Tieto zdroje môžeme označiť za neuzatvorenú skupinu ktorá sa svojimi špecifikami či už ide o rozsah alebo komplikovanosť , značne odlišuje od bežných zdrojov zahrnutých v skupinách externých a interných zdrojov. To , že sa jedná o neuzatvorenú skupinu znamená predovšetkým prípadnú možnosť zahrnutia nových typov zdrojov do tejto skupiny.(3)

Do týchto zdrojov financovania zaradíme nasledujúce:

- **Faktoring**
- **Forfaiting**
- **Súkromný kapitál - Rizikový a rozvojový kapitál**
- **Leasing**

## **- Franšíza**

### **1.8.1 Faktoring**

Je to vlastne odkup krátkodobých pohľadávok bez spätného postihu pôvodných veriteľov faktoringovou formou. (7)

*„ Prodej pohledávek podniku faktorovi ( banka či specializovaná instituce) , který se tak stává fakticky reálným věřitelem “. (3) str.100*

Samotný proces prebieha nákupom pohľadávky pred ich splatnosťou. (3)

Faktoringová provízia: cena faktoringu ktorá zahŕňa bežný diskont spolu s nákladmi za obchodný prípad a riziková prémie zodpovedajúce príslušnému ratingu dlžníka. (7)

### **1.8.2 Forfaiting**

Figuruje tu forfaitingová spoločnosť ktorá od exportéra odkupuje jednotlivé zaistené pohľadávky , ten uskutočňuje dodávky pre zahraničných odberateľov na báze obchodného úveru. Pri tomto odkupe sa forfaiter vzdáva práva na spätný postih voči exportérovi – ten čo predáva - a berie na seba všetko riziko. Vo väčšinej miere sa tu jedná o pohľadávky strednodobého a dlhodobého charakteru.(4)

Rozdiely oproti faktoringu: väčšie riziko úrokových zmien, existencia kurzových zmien (faktoring nemá) , záruky trenej strany ktorou je často banka. (3)

### **1.8.3 Rizikový a rozvojový kapitál a Business Angeles**

Tiež označovaný ako „riskantný kapitál“ alebo tiež v angličtine „venture capital“ (4)

„Rizikový kapitál je kapitál vkladávaný prostredníctvom rizikového fondu do základného kapitálu zpravidla verejne neobchodovateľných firiem , určený na financovanie počáteční



činnosti firmy a zejména pak na financování projektů inovačního a rozvojového charakteru s vysokým rizikem.“ (2) str. 348;349

Pre rizikový kapitál sú typický inštitucionálny finanční investori ako primárny investori kde spadajú banky , poisťovne alebo penzijné fondy. Fond rizikového kapitálu má v sebe obsiahnuté peňažné prostriedky investorov. Vzhľadom na výšku rizika jednotlivých investorov sú požadované vysoké výnosy samotných projektov ktoré sú týmto spôsobom financované. (2)

### **Business Angeles (obchodní anjeli)**

Toto konkrétne pomenovanie označuje súkromných investorov ktorý investujú svoj kapitál do rozvíjajúcich sa podnikov. Ich očakávaním je zhodnotenie kapitálu v budúcnosti. Aby zaistili a nejakým spôsobom ovplyvnili úspešný rozvoj podniku na stratégií podnikania spoločnosti do ktorej investujú sa pravidelne podieľajú , či už prostredníctvom poskytovania kontaktov alebo svojimi vlastnými znalosťami a skúsenosťami o fungovaní spoločnosti. Sú jedinečnými pomocníkmi v prípade vyčerpania vlastných zdrojov a zároveň obmedzenej možnosti na úver alebo inej formy externého financovania. (1)

### **1.8.4 Leasing**

Jedným zo spôsobov alternatívneho - externého financovania je pomocou leasingu ktorý funguje na princípe požičaného majetku podnikom ktorý však daný majetok nevlastní. Majetok vlastní leasingová spoločnosť ktorá ho len prenajíma podniku za určitý obnos na určitú alebo neurčitú dobu. Rozlišujeme viacero typov leasingu podľa rôznych oblastí. Z hľadiska účelu , dĺžky prenájmu a prechodu vlastníckeho práva rozlišujeme operatívny a finančný leasing. (1)

- **operatívny leasing** – U operatívneho leasingu nie je pevne stanovená dĺžka prenájmu , prenajímateľ sa stará o servis daného majetku a nesie riziká týkajúce sa vlastníctva majetku.(1)

- **Finančný leasing** – na rozdiel od operatívneho leasingu , všetky riziká a výnosy tu sú presunuté na nájomcu. Finančný leasing spôsobuje skreslenie zadlženosti podniku z dôvodu nezobrazovania prenajímaného majetku a záväzkov v súvahe firmy. Finančný leasing môže mať formu tzv. spätného leasingu – majiteľ odpredáva určitý majetok leasingovej spoločnosti ktorá mu ho naspäť prenajme.(1)

Na posudzovanie leasingovej efektívnosti sa používajú 2 najčastejšie metódy ktorými sú metóda čistej výhody leasingu a metóda diskontovaných výdajov na leasing a úver. (1)

Tabuľka 1: Leasing a jeho využívanie , Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (4) str. 62;63;64

| Výhody  | Nevýhody  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Leasingový daňový štít – v prípade zahrnutí leasingových splátok do nákladov firmy</li> <li>- Dostupnejšia forma dlhového financovanie v porovnaní napríklad s úverom.</li> <li>- Využite vysokej flexibilitnosti pri voľbe podmienok</li> <li>- Využívanie a zužitkovanie prenajímanej veci bez nutnosti zaplataenia plnej výšky ceny</li> <li>- Možnosť kombinácie rôznych typov leasingu</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Závislosť leasingu na vonkajšej najmä makroekonomickej situácií</li> <li>- Jeden z najdrahších zdrojov dlhového financovania dôvodu vysokých explicitných finančných nákladov.</li> <li>- Objektívnosť porovnávania výhodnosti jednotlivých dlhových financovaní s leasingom v danej situácii</li> </ul> |

### 1.8.5 Franšíza

Z anglického slova franchising je úzko spojený s termínom licenčnej zmluvy. Obchodný franchising je v knihe Mendelsohna definovaný nasledovne: „ *Obchodní franchising je poskytnutí licence jednou osobou (poskytovatelem franchisy), což příjemce franchisy opravňuje k podnikání pod obchodní značkou poskytovatele franchisy nebo jeho jménem a k využívání celého souboru nástrojů , zahrnujícího veškeré prvky nezbytné k tomu , aby*

*nevyškolené osoby mohli byť uvedeny do podniku , ktorý založil poskytovateľ franchisy , a aby jej mohli vést podľa predem určených podmínek. “ (8) Str.11*

Vytvorenie franšízového podniku sa uskutočňuje na základe dvoch princípov. Buď je to spôsobom rozšírenia určitého existujúceho podniku pomocou tejto metódy ako napríklad v prípade spoločnosti McDonald's s alebo pokus o vytvorenie podniku vhodného pre franchising od začiatku existencie podniku. (8)

**Franšízor** – poskytovateľ licencie – hlavná priorita je uňho rozšírenie podniku v určitej lokalite (3)

**Franšízant** – provozovateľ franšízy – získava firemné know-how a dostáva sa mu príležitosti podnikania pod danou značkou. (3)

## **1.9 Faktory ovplyvňujúce zdroje financovania**

Bežne sa vyskytujúcou situáciou spoločností je financovanie z vlastných zdrojov doplnené o financovanie zo zdrojov cudzích. Tento podiel druhov zdrojov sa podnik od podniku líši. Je tu zahrnutých viacero faktorov ktoré majú opodstatnený dôvod daného rozdelenia. V tejto kapitole uvediem jednotlivé faktory ktoré túto skutočnosť utvárajú.(1)

Ako už bolo spomenuté vyššie , podniky financujú svoje aktivity hlavne z vlastných zdrojov kde figuruje vytvorený a reinvestovaný zisk. Cudzie zdroje sú využívané najmä v prípadoch kedy podnik neoplýva dostatkom vlastných zdrojov ktoré by mohol použiť na financovanie. Dôležitý faktor je určenie čo najpresnejšieho odhadu budúcich finančných tokov (cashflow) kvôli informačným podkladom na cudzie financovanie. Tento odhad do istej miery eliminuje riziko vzniku postihu ktorý by nasledoval po neschopnosti hradiť zmluvné platby včas. V nebezpečenstve sa tu nachádzajú začínajúce firmy ktoré zväčša dostatok vlastných zdrojov nemajú no napriek tomu potrebujú zdroje na rôzne investície ktoré sú zo začínajúcim podnikom pevne spojené.

Bez ohľadu nato či je podnik v počiatočnej fázy svojej existencie alebo už v pokročilej , rozvoj , obnovy rôznych zariadení a inovácie sú nevyhnutné pre úspech podnikania. Táto

skutočnosť významným spôsobom ovplyvňuje štruktúru zdrojov podnikania u každého podniku. Taktiež úrok z cudzích zdrojov financovania ako uznateľný náklad znižuje dane z príjmu podniku čo má opäť vplyv na podiel cudzích zdrojov v podniku. (1)

### 1.10 Akciová spoločnosť a. s. – Charakteristika

Nakoľko je táto práca zameraná na akciovú spoločnosť uvediem tu aspoň stručnú charakteristiku pre tento typ organizácie.

Je tiež označovaná za spoločnosť čisto kapitálového typu. Založenie akciovej spoločnosti je možné najmenej dvomi osobami keď neberieme v úvahu či sa jedná o osoby fyzické alebo právnické. Založenie môže nastať aj jedným vlastníkom avšak za podmienky že je tento zakladateľ právnická osoba. Akciová spoločnosť sa vyznačuje nasledujúcimi znakmi :

- Povinnosť spoločnosti vytvoriť základný kapitál aspoň vo výške stanovenej zákonom.
- Povinnosť akcionárov ku vkladom
- Existencia podielu spoločníka
- Pevná štruktúra organizácie - Možnosť zmeny spoločníka
- Pasivita samotných akcionárov na riadení spoločnosti (9)

Podiel akcionára v a. s. je v podobe akcií alebo iných cenných papierov zastupujúcich tieto akcie. Akcionári za dlhy spoločnosti neručia avšak sú tu špeciálne prípady kedy tomu tak nie je. (9)

Čo sa týka orgánov akciovej spoločnosti najvyšším je **Valná hromada** ktorá ale nefunguje stále ako ostatné orgány , ale ako orgán zvolaný na konkrétne zasadanie. S valnou hromadou je spojené základné právo akcionárov a to možnosť účasti na zasadaní tohto orgánu.(9)

Štatutárnym orgánom spoločnosti je **Predstavenstvo** , ktoré je konateľom spoločnosti. Je to volený orgán spoločnosti. Maximálny počet členov tu nie je predpísaný a minimálny počet členov je vo väčšine prípadov rovný trom.(9)

Tretím orgánom je **Dozorná rada** ktorá zaberá kontrolnú funkciu. Jej základnou úlohou je samotný dohľad nad členmi Predstavenstva. Načo konkrétne sa bude Dozorná rada zameriavať rozhodujú členovia tohto orgánu.(9)

Zrušenie spoločnosti je možné niekoľkými spôsobmi. Je to buď dobrovoľné zrušenie , nútené zrušenie kde ide o zrušenie súdom alebo niektorým zo všeobecných dôvodov do ktorých patrí porušovanie rôznych povinností spoločnosti. (9)

### **1.11 Dlhodobý hmotný majetok a inovácie v podniku**

Nasledujúca časť bude obsahovať základné informácie o dlhodobom hmotnom majetku a taktiež špecifikujem inovácie a ich druhy.

#### **1.11.1 Dlhodobý hmotný majetok**

„Dlouhodobým hmotným majetkom rozumíme majetek fyzické podstaty ,zejména stavby , hmotné věci a jejich soubory ,dospělá zvířata , pěstitelské celky , nerostná bohatství apod.“ (10) str.26

Dlhodobý majetok má významný vplyv na stratégiu podniku a to z dôvodu dlhého držania a užívania tohto majetku. Konkrétne dlhodobý hmotný majetok sa tiež delí na hnuťelný a nehnuteľný podľa pohyblivosti daného majetku. Nehnuteľnosť nie je možné presúvať , jej miesto je nemenné na rozdiel od hnuťelného majetku ktorým možno pohybovať a presúvať ho. Odpisovaním sa odčítava hodnota majetku jeho postupným opotrebovaním. Do tejto skupiny sa radia aj neodpisované položky ktorými sú pozemky , rôzne zbierky alebo umelecké diela.(10)

#### **1.11.2 Inovácie v podniku**

Inovácie sú nevyhnutnou súčasťou každého úspešného podniku. Táto skutočnosť je podmienená potrebou udržať sa na trhu načo najlepšej pozícií a nestratiť priazeň zákazníkov. Inovácie môžu vo všeobecnosti znamenať zjednodušenie alebo urýchlenie

určitých procesov podniku. Je dôležité pripomenúť, že inovácie sú zväčša výsledkom rokov výskumov, rôznych analýz a predovšetkým skúseností podnikov v danej oblasti. Každéj inovácii predchádza aktivita tvorby. Táto tvoriaca aktivita ktorá má za následok zmeny v štruktúre sa nazýva invencia.(11)

Inovácie môžeme zoradiť do nasledujúcich druhov:

- **Produktové inovácie** – sem môžeme zaradiť nové výrobky alebo služby a ich zlepšenie.
- **Procesné inovácie** – zahrňajú zlepšenie produkcie. Jedná sa napríklad o dôležité zmeny v zariadeniach podniku, software alebo zlepšenia techniky, kde môžeme zahrnúť aj nákup. Sem spadá aj zavedenie samoobslužných pokladní vo firme Tesco Stores.
- **Marketingové inovácie** – nové marketingové metódy, stratégie, komunikačné kanály a podobne.
- **Organizačné inovácie** – rôzne nové organizačné metódy týkajúce sa vzťahov s dodávateľmi alebo organizácii pracovných miest. (11)

Najväčší význam čo sa týka kvality postavenia podniku na trhu majú najmä produktové inovácie ktoré môžu pre podnik znamenať lepšie meno a následkom toho vyššie zisky v budúcnosti.(11)

## 1.12 Strategické analýzy

Do strategických analýz zahrňujem SLEPT analýzu , Porterov model piatich konkurenčných síl a SWOT analýzu.

### 1.12.1 SWOT analýza

SWOT analýza je jedna zo základných techník poznávania podnikateľského prostredia ako aj vnútorných možností firmy. Skratka SWOT znamená nasledovné :

**S** strengths – silné stránky - kde môže patriť know-how , dobrá povest' firmy alebo slušná pozícia na trhu ,

**W** weaknesses - slabé stránky - napríklad slabé zdroje , rôzne medzery v stratégii alebo plánovaní podniku apod.

**O** opportunities - príležitosti- nové možnosti na trhu pôsobenia , novšie a lepšie technológie apod.

**T** threats – hrozby - tu je zahrnutá hlavne konkurencia a rivalita , rôzne možné substitúty , nespoľahlivý dodávateľia alebo nepriaznivý vývoj ekonomiky. (13)

Ako je vidno v popise , v tejto analýze ide najmä o identifikovanie hlavných faktorov ktoré predstavujú zastúpenie v jednom zo štyroch vyššie uvedených kvadrantov. Takéto rozdelenie identifikovaných skutočností nám pomôže pochopiť a prípadne zlepšiť situáciu v podniku. Je výhodné zamerať sa na podstatné informácie k zníženiu komplikovanosti pri vyvodzovaní záverov a nových poznaní napríklad keď je analýza typu strategického , mala by zahŕňať čisto strategické skutočnosti. Prehľadné zakreslenie tabuľky a zvýraznenie najdôležitejších faktorov nám vie tiež uľahčiť a zefektívniť prácu.

(12)

### **1.12.2 Porterov model piatich konkurenčných síl**

Tento model vypracovaný Michaelom Porterom , profesorom harvardskej univerzity , nám umožňuje pohľad na 5 základných síl v konkurenčnom prostredí. Sú to:

- **Súčasný konkurenti**
- **Potencionálny noví konkurenti**
- **Zákazníci**
- **Dodávateľia**
- **Substitučné výrobky**

Cieľom tejto analýzy je bližšie a širšie pochopiť dané oblasti a pomocou nich určiť silné a slabé stránky podniku. V konečnom dôsledku má byť výsledkom lepšia schopnosť konkurencie a lepšie pochopenie jednotlivých síl a ich vzájomných pripojení. Podľa definície z knihy Strategického managementu od Františka Kovára : „ Umožňuje popísať a pochopiť podstatu konkurenčného prostredia vo vnútri každého jednotlivého odvetvia a tak vytvoriť informačnú základňu pre rozhodovanie o tvorbe konkurenčnej výhody podniku.“ (14) str.105

### 1.12.3 SLEPT analýza

Táto analýza sa zaoberá predovšetkým externým teda vonkajším prostredím firmy. Využíva sa pri stratégií vyšších úrovní ako aj pri stratégií marketingu. Skratka SLEPT je vytvorená podobne ako u SWOT analýzy a to z prvých písmen anglických kľúčových slov tejto analýzy. (15)

Zaujímavosťou a zároveň významnou skutočnosťou tejto analýzy je fakt , že dobre slúži na predikciu do budúcnosti a nie len na zhodnotenie súčasného stavu situácie. (19)

Všeobecný postup utvárania tejto analýzy:

- a) Identifikácia činiteľov v rôznych oblastiach SLEPT
- b) Uvedomenie si a posúdenie konečného dopadu faktorov na podnik
- c) Stanovenie faktorov ktoré stoja za zváženie v prípade danej spoločnosti/projektu (19)

Významy skratiek u SLEPT:

**Social** – spoločenské faktory ako napríklad životný štýl , demografické faktory alebo spoločensko-politický systém.

**Legal** – právne faktory.

**Economic** – ekonomické faktory – napríklad štádium hospodárskeho cyklu , politická situácia , monetárna politika štátu ,miera inflácie a podobne.



**Political** – politické faktory – vládnuce strany , hlava štátu.

**Technological** – technologické faktory ako je digitalizácia , rozvoj mobilných sietí alebo internetu. (15)

### 1.13 Finančná analýza

Zmeny či už vo svete alebo v samotnej firme sú na dennej báze preto je finančná analýza skvelým a neodmysliteľným pomocníkom každého podniku. Dôležitosť vytvorených podkladov vo finančnej analýze pre správne fungovanie podniku nie je vôbec zanedbateľné. Finančná analýza má širokú škálu využitia či už sa to týka preskúmania minulosti, prítomnosti alebo budúcnosti firmy. Jej údaje sa opierajú o účtové výkazy a zahŕňajú v sebe mnoho informácií. Finančná analýza sa dá definovať viacerými spôsobmi. Definícia z knihy Finančnej analýzy od Petry Rúčkovej znie nasledovne: „*Finančná analýza predstavuje systematický rozbor získaných dát ktoré jsou obsažena především v účetních výkazech.*“ (16) Z predošlej definície je zjavné , že finančnej analýzy sa týka najmä práca so súvahou alebo výkazom zisku a strát danej firmy. (16)

#### 1.13.1 Pomerové ukazovatele

Čo sa týka využiteľnosti aj kvantity používania sú najčastejším spôsobom pomerové ukazovatele. Dôvodom je najmä jednoduchá dostupnosť údajov ktoré treba na ich vypočítanie. Ako už je zrejmé z názvu ide o pomer zväčša dvoch alebo aj viacerých údajov ktoré nám po výpočte odhalia situáciu v ktorej sa firma nachádza v určitej oblasti. Najpoužívanjšie ukazovatele z hľadiska zamerania sú: **ukazovatele likvidity , rentability , zadlženosti , aktivity , tržnej hodnoty a cashflow.** (16)

#### Ukazovatele likvidity

- tieto ukazovatele sa rozdeľujú na 3 kategórie alebo stupne ktorými sú:

Okamžitá likvidita v ktorej sú zahrnuté najviac likvidné zložky a jej hodnoty by sa mali pohybovať od 0,6 do 1,1. V americkej literatúre môžeme však nájsť údaj 0,9 až 1,1. (16)

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{krátkodobý finančný majetok}}{\text{dluhy s okamžitou platnosťou}}$$

Pohotovú likviditu alebo tiež likviditu 2. stupňa je stanovená na ideálny pomer 1:1. Vyššia hodnota tohto ukazovateľa nie je výhodná pre podnik ale naopak prenáša výhodu na stranu veriteľa. (16)

$$\text{Pohotovú likviditu} = \frac{\text{krátkodobý finančný majetok} - \text{krátkodobé pohľadávky}}{\text{dluhy s okamžitou platnosťou}}$$

(16)

Bežná likvidita je úzko spojená s platobnou schopnosťou. Ideálne hodnoty sú od 1,5 do 2,5. S rastúcou hodnotou bežnej likvidity rastie aj platobná schopnosť podniku. (17)

$$\text{Bežná likvidita} = \frac{\text{obežné aktíva}}{\text{krátkodobé dlhy}}$$

(17)

**Ukazovatele rentability** - Definícia z knihy „Finanční analýza“ od Petry Růžičkovej znie nasledovne: „Rentabilita (týž výnosnosť daného kapitálu) je merítkom schopnosti podniku vytvárať nové zdroje, dosahovať zisku použitím investovaného kapitálu.“ (16)

ROE (return of equity) - Rentabilita vlastného kapitálu zobrazuje výnosnosť kapitálu vloženého.

$$\text{ROE} = \frac{\text{zisk po zdanení}}{\text{vlastný kapitál}}$$

(16)

ROA (return on assets) pomocou tohoto ukazovateľa môžeme vyjadriť celkovú produkčnú silu podniku alebo efektívnosť. „Odráží celkovou výnosnosť kapitálu bez ohľadu na to, z jakých zdrojů byly podnikatelské činnosti financovány.“(16) Str.62

$$ROA = \frac{\text{zisk po zdanení}}{\text{aktíva}}$$

(16)

ROS (return on sales) alebo tiež rentabilita tržieb odráža mieru dosahovania podniku zisky za účasti daných tržieb. Tento ukazovateľ sa taktiež v praxi často označuje ako ziskové rozpätie .(16)

$$ROS = \frac{\text{zisk po zdanení}}{\text{tržby}}$$

(16)

### **Ukazovatele zadlženosti**

- Zadlženosť v podniku vzniká na základe cudzích zdrojov použitých na financovanie podniku. V bežnej sfére podnikania sa k financovaniu používa kombinácia vlastných a cudzích zdrojov čo nám naznačuje využitie ukazovateľov zadlženosti v podniku. (16)

Celková zadlženosť alebo tiež ukazovateľ veriteľského rizika (Debt ratio): Platí tu navýšenie rizika u veriteľov s rastúcou hodnotou tohoto ukazovateľa. Dôležitými faktormi ktoré treba zohľadniť sú celková výnosnosť podniku a štruktúra cudzieho kapitálu. Doporučené hodnoty tu sú od 30 do 60 % s prihliadnutím na dané odvetvie. Spolu s koeficientom samofinancovania tvorí ich súčet v ideálnom prípade hodnotu 1. (16)

$$Debt\ ratio = \frac{\text{cudzí kapitál}}{\text{celkové aktíva}}$$

(16)

Koeficient samofinancování (Equity ratio) tento ukazatel nám umožňuje pohľad na pomer aktív akcionárov vzhľadom k pomeru celkových aktív, je tiež

považovaný za jeden z najdôležitejších pomerových ukazovateľov z dôvodu hodnotenia celkovej finančnej situácie. (16)

$$\text{Equity ratio} = \frac{\text{vlastný kapitál}}{\text{celkové aktíva}}$$

(16)

Ukazovateľ úrokového krytia je tiež veľmi dôležitým ukazovateľom ktorý podniku zobrazuje zvládnuteľnosť dlhového zaťaženia. Doporučené hodnoty sú 3 a viac. (16)

$$\text{ukazovateľ úrokového krytia} = \frac{\text{zisk pred zdanením}}{\text{nákladové úroky}}$$

(16)

### **Ukazovatele aktivity**

Tieto ukazatele nám poskytujú pohľad na naše hospodárenie s aktívami a zároveň poukazujú na ich dopad voči výnosnosti a likvidite. (16)

**Ukazovateľ obratu aktív:** Tento ukazovateľ významným spôsobom poukazuje na návaznosť ukazovateľov likvidity s ukazovateľmi rentability. “*Je súčasťou klasického pyramidového rozkladu ukazatele rentability vlastného kapitálu.*“ (16) str.70.

Čím vyššia hodnota tým lepšie, minimálna je tu doporučená 1 avšak do veľkej miery odporúčané hodnoty ovplyvňuje druh odvetvia v ktorom firma pôsobí. Pre priemysel je to hodnota 1,03 a pre služby 0,92. (17)

$$\text{ukazateľ obratu aktív} = \frac{\text{tržby}}{\text{aktíva}}$$

(17)

**Ukazovateľ obratu dlhodobého majetku:**

$$\text{obrat stálych aktív} = \frac{\text{tržby}}{\text{dlhodobý majetok}}$$

(17)

**Doba obratu zásob:** Ukazovateľ ktorý sa posudzuje výhradne pomocou daných oborových priemerov. (17)

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{denné tržby}}$$

(17)

**Ukazovateľ obratovosti zásob:** Meria sa tu rýchlosť obratu zásob. Tento ukazovateľ funguje na podobnom princípe (je odvodený) od doby obratu zásob. Ukazuje nám ako dlho sú obežné aktíva viazané vo forme zásob. (16)

$$\text{ukazovateľ obratovosti zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{priemerný stav zásob}}$$

(16)

**Ukazovateľ obratovosti pohľadávok:** údava nám za ako dlho sú v priemere splatené pohľadávky. (16)

$$\text{Obratovosť pohľadávok} = \frac{\text{tržby}}{\text{pohľadávky (16)}}$$

## 2 ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU

Analýza súčasného stavu bude obsahovať základné informácie o spoločnosti Tesco Stores a. s. a ďalej tu budú zostrojené analýzy na spoločnosť Tesco Stores a. s. kde som zaradil strategické analýzy tiež ekonomickú analýzu , analýzu súvahy a finančnú analýzu podniku. Na konci tejto kapitoly uvediem súčasné financovanie u danej spoločnosti.

### 2.1 Spoločnosť Tesco Stores – základné informácie a charakteristika

Spoločnosť Tesco bola založená v roku 1924 Sirom Jackom Cohenom. Spadá do potravinárskeho priemyslu. Jedná sa o najväčší obchodný reťazec v spojenom kráľovstve. Na jej pultoch môžeme nájsť takmer všetky druhy tovaru či už to je elektronika , oblečenie , papiernické potreby alebo kuchynská výbava.. Prevládajúcu zložku produktov tvoria však potraviny. Firma tiež poskytuje rôzne služby týkajúce sa napríklad mobilných sietí. Na Slovensku Tesco pôsobí od roku 1996 pod hlavnou dcérskou spoločnosťou s názvom TESCO STORES , a. s. Na Slovensku má v momentálnej dobe 55 hypermarketov a 18 čerpacích staníc.



Obrázok 1: Vonkajší vzhľad hypermarketu s prístupným parkoviskom



Obrázok 2: Logo organizácie

Spoločnosť Tesco produkuje aj svoje vlastné produkty za zvýhodnené ceny, jedná sa najmä o potraviny typu mliečnych výrobkov, masových výrobkov, pochutín, výrobkov z múky a podobne.



Obrázok 3: Produkty značky Tesco 1



Obrázok 4: Produkty značky Tesco 2

## 2.2 Strategická analýza

V tej časti práce rozoberiem strategické analýzy pre firmu Tesco. Analýzy ktorými sa budem zaoberať sú SWOT analýza , Porterov model piatich konkurenčných síl a SLEPT analýza.

### 2.2.1 Porterov model piatich konkurenčných síl

Ako je popísané v teoretickej časti tento model nám slúži na celkové pochopenie konkurenčného prostredia firmy a konkrétne definovanie , popísanie a hlavne pochopenie jednotlivých súvislostí týchto síl alebo hrozieb v konkurenčnom prostredí. Firma Tesco čelí obrovskej konkurencie v každom odvetví svojho pôsobenia najmä v potravinárskom priemysle.

**Súčasný konkurenti:**



Spoločnosť Tesco si je vedomé svojej konkurencie čo hrá dôležitú úlohu v celkovom plánovaní a stratégií jednotlivých pobočiek. Veľké množstvo konkurentov je výhodné z pohľadu celkového napredovania spoločnosti v akejkolvek oblasti podnikania. Na Slovensku je Tesco obchodný reťazec číslo 1. Hneď za ním sa v rebríčku umiestnili nasledujúce spoločnosti:

- Lidl – Najväčší konkurent Tesca s veľmi podobným sortimentom. Nemecký obchodný reťazec ktorý vo svete takmer nemá konkurencie no na Slovensku jeho tržby stále nepresahujú tržby Tesca.
- Kaufland – Mladší obchodný reťazec oproti Tescu alebo spoločnosti Lidl , ktorý ale takmer nezaostáva za svojimi konkurentmi. Na Slovensko táto firma expandovala až v roku 2000
- Billa s. r. o. – Táto spoločnosť má od Tesca menej ako polovičné tržby Okrem týchto reťazcov tvoria tiež nezanedbateľnú časť konkurencie firmy ako Metro , Lobaš , Terno alebo CBA Slovakia.

#### **Potencionálny noví konkurenti:**

Spôsob akým obrovské obchodné reťazce ovládli trh je naozaj impozantný. V minulosti neexistovali veľké hypermarkety ponúkajúce všetok možný tovar za priaznivé ceny. Táto skutočnosť obmedzuje vstup nových konkurentov na minimum. Preraziť a vyrovnať sa spoločnostiam ako je Tesco alebo Lidl je už v dnešnej dobe takmer nemožné z dôvodu rozsahu a veľkosti ich podnikania a pôsobenia. Bariér vstupu na trh je naozaj veľa a netýka sa to len kapitálu ale tiež zákazníkov , ktorý si vytvorili zvyk a silnú dôveru vo svojich súčasných obchodoch.

#### **Zákazníci:**

Tesco má veľa odberateľov ktorý sa za každým snažia získať pre seba čo najvýhodnejšie ponuky a ceny. Táto skutočnosť vytvára na spoločnosť určitý tlak ktorý musí firma zvládať. Na druhú stranu fakt , že je spoločnosť Tesco úspešná , jej dodáva silu a možnosť „ diktovania si podmienok spolupráce“. Hlavných odberateľov ani dodávateľov firmy Tesco mi bohužiaľ manažér Tesca v Skalici neprezradil no každopádne mi bolo povedané

, že Tesco obchody sú zásobované systémom centrálnej distribúcie kde je alokovaný tovar od viacerých dodávateľov.

### **Dodávatelia:**

Spoločnosť spolupracuje s vysokým počtom dodávateľov. Vyjednávacía sila dodávateľov je v tomto prípade naozaj minimálna skoro až žiadna a to opäť z dôvodu veľkosti a úspešnosti tejto spoločnosti. Spoločnosť je v pozícii kedy si môže sa určovať a vyberať dodávateľov ktorým neostáva nič iné ako plniť podmienky a seriózne spolupracovať.

### **Substitučné výrobky:**

Substitúcia vlastných výrobkov Tesca je jedna z mála hrozieb ktorá je pre Tesco naozaj skutočná. Ako už bolo spomenuté vo SWOT analýze , potravinové produkty ktoré Tesco poskytuje nie sú kvalitné a zdraviu prospešné. Ekologické atribúty týchto produktov sú tiež na zlej úrovni. Jediná stránka veci kvôli ktorej by sa tieto produkty mohli uplatniť v budúcnosti je stránka ekonomická. Produkty sú z lacného materiálu a tým pádom aj ich predajná cena je nižšia ako u ostatných produktov podobného typu.

## **2.2.2 SLEPT analýza**

V tejto analýze sa pokúsim bližšie identifikovať základné faktory vonkajšieho prostredia ktoré vplývajú – či už vo väčšej alebo menšej miere – na spoločnosť Tesco Stores.

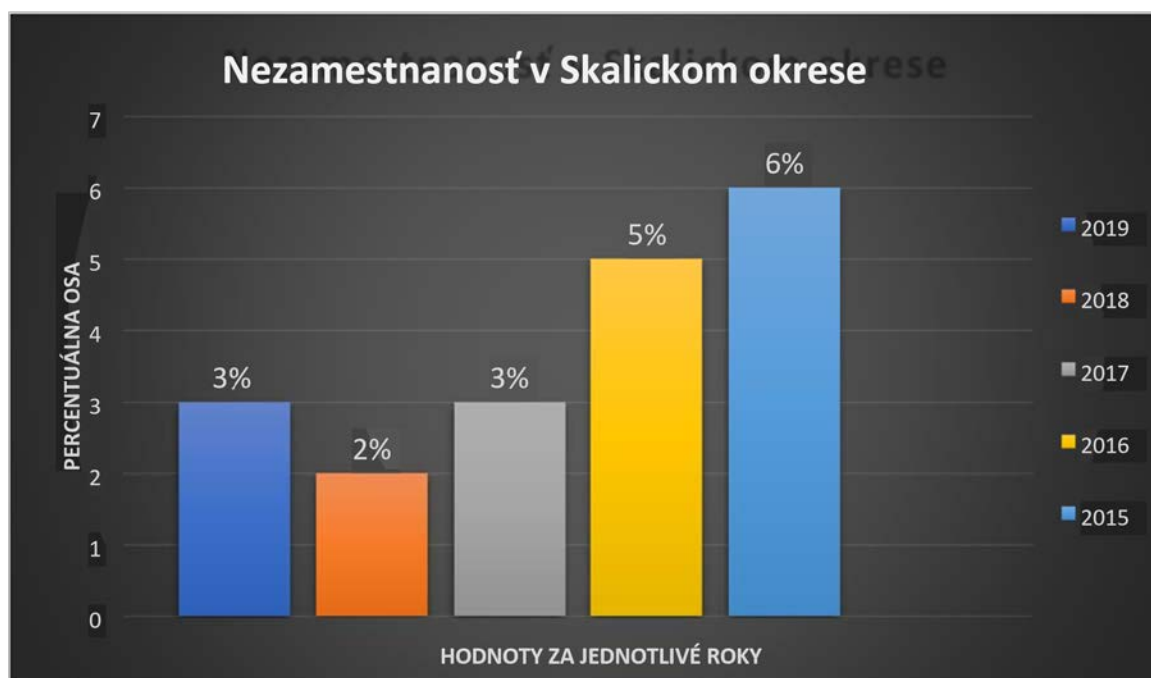
### **Social – sociálne hľadisko**

Na Slovensku žijú ľudia s rozdielnymi životnými štýlmi ktoré sú taktiež podmienené od veku daných obyvateľov. Podľa štatistického úradu Slovenskej republiky je na Slovensku najväčší počet občanov vo veku od 30 do 40 rokov. Títo sa nachádzajú v produktívnom aktívnom veku a sú teda pravidelnými zákazníkmi obchodných reťazcov. Nie je tomu tak

dávno čo sa vo svete rozmohol trend zdravého životného štýlu a s ním spojeného stravovania. Tento trend sa začal prejavovať už aj na Slovensku kde čoraz viac ľudí v aktívnom veku dbá na kvalitu svojho jedálnička s čím sa samozrejme spája návštevnosť obchodov akým je aj Tesco Stores. Častejšie nákupy ľudí hľadajúcich pre svoje telo kvalitnú stravu a nápoje sú výborným prínosom pre Tesco ktoré sa tomuto trendu začalo prispôsobovať a začalo predávať viac potravín s tematikou zdravého životného štýlu.

Na Slovensku platí ako aj všade vo svete , že najvyššia hustota zaľudnenia je v oblasti veľkých miest. Spoločnosť Tesco Stores pôsobí najväčšou časťou svojich predajní na západnom Slovensku konkrétne v Bratislavskom okrese (pobočka v Skalici je tiež na západnom Slovensku a to v Trnavskom kraji). Bratislava ako hlavné a najväčšie mesto Slovenska má pochopiteľne najvyššiu hustotu spomedzi všetkých oblastí Slovenska. Jej najvyššia hustota je behom rokov takmer nezmenená. Rozmiestnenie predajní v hlavnom meste tvorí pre spoločnosť značnú výhodu. Vysoká hustota obyvateľov v oblasti výskytu predajní zabezpečuje dostatočný či dokonca vysoký počet zákazníkov v porovnaní s predajňami ktoré sa vyskytujú v menších mestách.

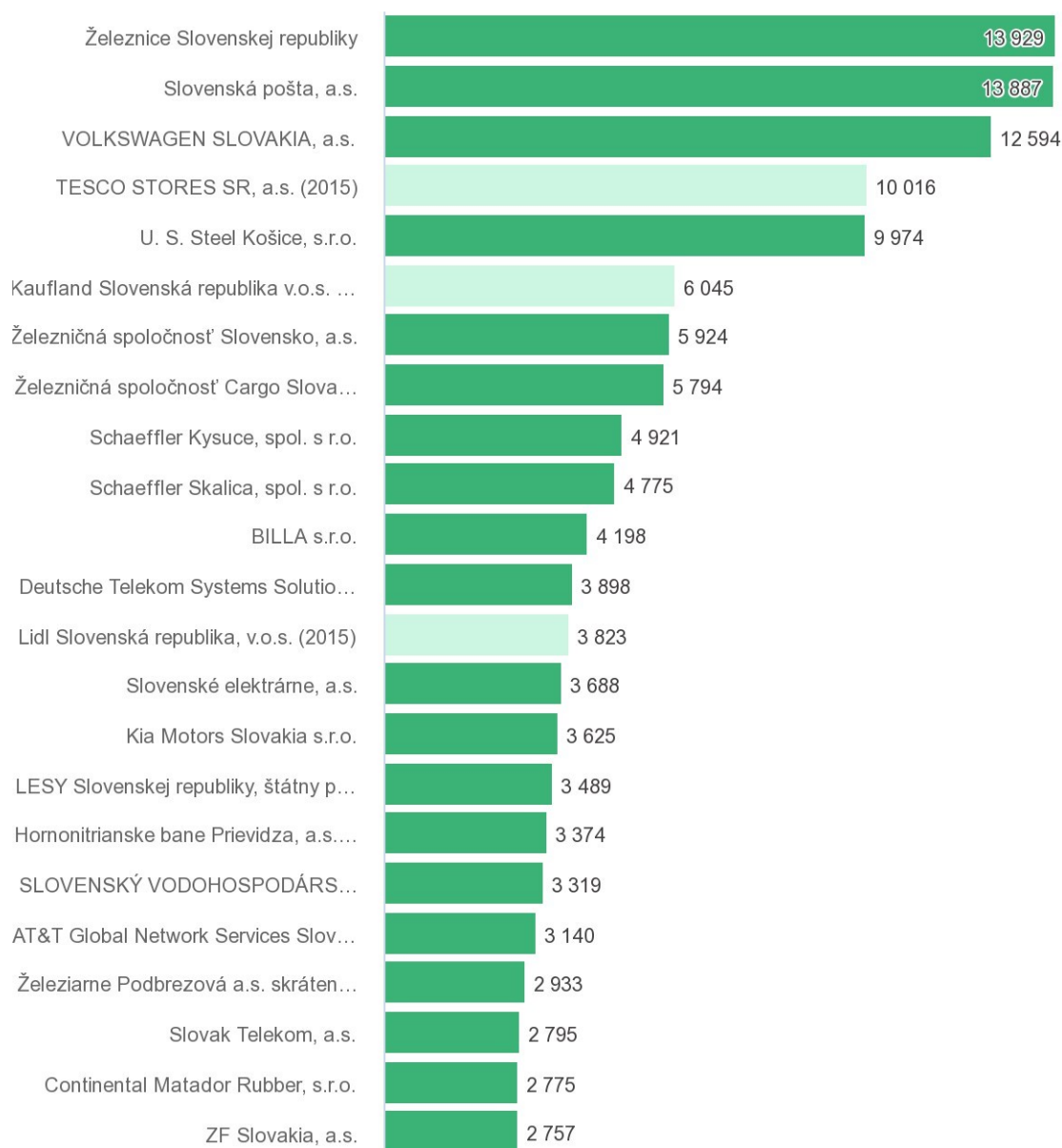
Sociálny faktor ktorý netreba opomenúť a v značnej miere pôsobí na spoločnosť Tesco Stores aj na pobočke v Skalici je nezamestnanosť skalického okresu. Ako môžeme vidieť v grafe nižšie , nezamestnanosť sa v roku 2019 znížila o polovicu oproti roku 2015 kedy bola 6 %. Sú to roky kedy sa firma v meste Skalica dostávala do povedomia čiže s veľkou pravdepodobnosťou môžeme tvrdiť , že niektorí ľudia ktorý sa v Tescu zamestnali , patrili do skupiny spomínaných troch percent nezamestnaných zo starších rokov.



Graf 1: Percentuálne hodnoty nezamestnanosti od roku 2015 po rok 2019 , Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov štatistického úradu SR (21)

V druhom grafe môžeme vidieť rebríček najväčších zamestnávateľov Slovenska za rok 2015 kde sa Tesco Stores umiestnilo na štvrtej priečke.

## Rebríček najväčších zamestnávateľov na Slovensku



www.finstat.sk

Graf 2: Rebríček najväčších zamestnávateľov na Slovensku, Zdroj: FinStat.sk z databáz a analýz (24)

### Legal – legislatívne a právne hľadisko

DPH na potraviny v Slovenskej republike patrí k jedným z najvyšších v Európskej únii čo samozrejme nepriaznivo ovplyvňuje celý potravinársky priemysel a všetky zainteresované strany tohto priemyslu.

Od roku 1.1.2019 musia obchodné reťazce platiť osobitný odvod vo výške 2,5 % z čistého obratu. Toto schválenie bolo obhájené argumentom nerovnomernosti distribúcie pridanej hodnoty v oblasti dodávateľského potravinového reťazca. Podmienky tohto zákona vzťahujú odvody len pre masívne obchodné reťazce a vynechávajú tým menšie a stredné podniky. Taktiež je prihliadnuté na rozšírenie podnikov naprieč okresmi. Táto skutočnosť samozrejme negatívne zapôsobila na spoločnosti ako Tesco Stores. Platba tohto odvodu predstavuje nemalé množstvo peňazí ktoré mohlo byť využívané na rozvoj podniku alebo rôzne inovácie.

Na druhú stranu v roku 2020 prebehlo viacero zmien týkajúcich sa DPH a jednou z nich bolo aj pozitívna správa pre organizáciu Tesco Stores v podobe zníženej sadzby DPH na vybrané potraviny alebo presnejšie povedané rozšírenie zoznamu potravín so zníženou sadzbou. Boli vybrané potraviny spadajúce do kategórie „zdravých potravín“. Dôvod pridania úvodzoviek k termínu zdravých potravín je kvôli zahrnutia do tohto zoznamu aj tzv. Rožok tukový , ktorý je ako všetci dobre vieme , produktom spracovania rafinovanej pšeničnej múky a so zdravou potravinou nič spoločné nemá. Avšak ďalšie potraviny ktorým sa sadzba znížila boli niektoré druhy ovocia , zeleniny a tiež mliečne výrobky.

V súčasnej dobe prevládol vo svete rozsiahli epidemiologický problém s ochorením covid-19 ktorý zasiahol väčšinu krajín a ovplyvnil milióny podnikov po celom svete. V boji s touto nákazou boli na Slovensku už viackrát zavedené striktné opatrenia ktoré nekompromisným spôsobom zničili mnohé podniky. U obchodných reťazcov si táto situácia tiež vyžiadala množstvo problémov ktoré mali nepriaznivý dopad avšak skutočnosť predaja hlavne potravinových výrobkov u firmy Tesco Stores a tiež strach ľudí z nedostatku potravín pri lockdowne spôsobil udržanie si zákazníkov. Od 21.12.2020 bol na určitý čas zakázaný všetok predaj tykajúci sa nepotravinových produktov čo malo samozrejme katastrofálne následky vo veľa podnikoch avšak Tesco táto skutočnosť nijako výrazne nepostihla.

## **Economic – ekonomické hľadisko**

Medzi ekonomické významné faktory je dôležité uviesť HDP a infláciu. Tieto ukazovatele majú silný vplyv na ekonomickú situáciu štátu a tým pádom aj na samotné podniky v ňom.

V predchádzajúcom roku 2020 nastal najvyšší pokles HDP za posledných 24 rokov s poklesom o 12,1 %. Táto skutočnosť je samozrejme podmienená celosvetovou epidémiou covid-19.

Medziročná miera inflácie zaznamenala v priebehu roku 2020 silný pokles a to z 2,8 % na začiatku roku až po 1,5 % na konci roku. Zasa a opäť môžeme hovoriť o vplyve „koronakrízy“ ktorá tento krát spôsobila dominový efekt kedy prepád cien ropy a následné zníženie cien pohonných hmôt mal v konečnom dôsledku dopad na infláciu. Vďaka tomuto zníženiu sú ceny tovarov v obchodoch nižšie čo má pozitívny dopad na spotrebiteľov teda vlastne zákazníkov obchodu Tesco Stores.

## **Political - politické hľadisko**

Na slovenskej politickej scéne nastalo behom posledných rokov veľa zmien týkajúcich sa či už vlády SR alebo prezidenta. Začiatkom roku 2020 bola zvolená nová vláda v poradí štrnástá kde na jej čele je Igor Matovič a taktiež od 30.3.2019 má Slovensko novú prezidentku ktorou je Zuzana Čaputová.

Aj u tohto hľadiska treba spomenúť vonkajší vplyv svetovej epidémie koronavírusu (covid-19) kedy sa celá politická scéna musí sústrediť na problémy spojené s touto epidémiou a zavádzať rôzne opatrenia podľa priebehu situácie ktoré sú viac či menej nepríjemné pre spoločnosť Tesco Stores , čo samozrejme odvracia pohľad od iných dôležitých rozhodnutí v rôznych oblastiach ako aj v potravinárskom priemysle.

Aj popri odhliadnutí od epidémie je pohľad na politickú situáciu Slovenskej republiky viac menej chaotický. Konflikt a rozpor medzi jednotlivými stranami ktorý absolútne nevedie k rozumným rozhodnutiam je bohužiaľ na dennom poriadku.

### **Technological – technologické hľadisko**

Hľadisko technológie a inovácie hrá v podnikaní kľúčovú rolu. Ako už bolo spomenuté v teoretické časti tejto práce , inovácie v technickej oblasti sú základom pre úspešnosť podniku. Svet technológii rýchlo napreduje vďaka čomu sa uľahčuje a urýchľuje nákup a predaj. Efektivita procesov pozitívne vplýva ako na stranu zákazníka tak aj na stranu predávajúcich. Či už z dôvodu spomínaných kladných dopadov alebo aj veľkého tlaku ktorý vytvárajú zákazníci svojou konformitou alebo ich zvyšujúcim sa počtom , inovácie sú nevyhnutelné.

Jednou z hlavných inovatívnych technológií v predajniach Tesco sú aj samoobslužné pokladne alebo služby Tesco online nákupy ktoré využívajú novú internetovú dobu. Jedna z posledných noviniek zahŕňa možnosť naskenovania si nákupu už popri nakupovaní pomocou špeciálnej čítačky dostupnej pri vstupe do predajne.

V návrhoch vlastných riešení neskôr uvediem vlastné a podrobnejšie postrehy na túto oblasť u firmy Tesco Stores.

#### **2.2.3 SWOT analýza firmy Tesco Stores**

Vo SWOT analýze sa budem podrobne venovať silným a slabým stránkam firmy Tesco a taktiež jej príležitostiam a hrozbám. Jednotlivé prvky uvediem do tabuľky a následne ich odôvodním a okomentujem v texte.



Tabuľka 2: SWOT analýza podniku , Zdroj: Vlastné spracovanie

| <b>Silné stránky</b>   | <b>Slabé stránky</b>  |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rozšírenie firmy</li> <li>- Veľkosť firmy</li> <li>- Množstvo zákazníkov - Popularita</li> <li>- Doba pôsobenia na trhu</li> <li>- Výber produktov</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kvalita výrobkov</li> <li>- Počet substitútov</li> <li>- Veľké množstvo ľudí pracujúcich na dohodu</li> <li>- Slabá komunikácia so zákazníkom</li> <li>- Poloha hypermarketu Tesco Stores v Skalici</li> </ul> |
| <b>Príležitosti</b>  | <b>Hrozby</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Spolupráca s novými kvalitnými dodávateľmi</li> <li>- Expandovanie firmy do ďalších krajín</li> <li>- Uvedenie na trh nových kvalitnejších výrobkov</li> <li>- Zavedenie nových technológií a inovácií</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rozvoj možných substitútov</li> <li>- Veľké množstvo nekvalifikovaného personálu</li> <li>- Trvalé zníženie dopytu</li> <li>- Zhoršená reputácia firmy</li> </ul>  |

### **Silné stránky:**

Rozšírenie Tesca je dnes už naozaj impozantné. Spoločnosť začínajúca v Anglicku kde tvorí bezpochyby najväčší obchodný reťazec sa postupne rozšírila aj mimo Európu napríklad do Japonska alebo Číny. V Čechách aj na Slovensku sú predajne Tesca rozšírené naprieč celými krajinami. Čo sa týka veľkosti veľmi ťažko sa hľadá konkurencia. Tesco je držiteľom titulu v Guinnessovej knihe rekordov za najväčší obchod.

Firma je tiež povestná svojimi veľkými parkoviskami ktoré sú pristavané hneď pri predajniach. Obchod takýchto rozmerov a úspechom ktorý Tesco má , priťahuje veľa zákazníkov a s nimi rastie tiež popularita firmy. Dnes prakticky nenájdeme dospelého človeka ktorý by túto spoločnosť nepoznal. Zavedením svojich výrobkov , mobilných služieb alebo výstavba čerpacích staníc túto skutočnosť ešte umocnila. Spoločnosť

vystupuje pod svojím názvom už skoro 100 rokov čo je na obchod s potravinami naozaj dlhá doba.

### **Slabé stránky:**

Nie je vôbec jednoduché identifikovať a povšimnúť si slabé stránky tak úspešnej spoločnosti akou Tesco určite je. V každom prípade nakoľko som tiež pravidelným zákazníkom tohto obchodu a taktiež som v jednej pobočke zopár rokov pracoval na dohodu , všimol som si niekoľko skutočností. Produkty najmä potravinového charakteru ktoré Tesco pod svojou značkou predáva neoplývajú dobrou kvalitou. Kvalita surovín je po chuťovej stránke priemerná , ale je silno podpriemerná v oblasti vplyvu na zdravie konzumenta. Toto dokazuje aj známy dokumentárny film s názvom „Triky potravinárskeho priemyslu“. Žiaľbohu sa táto skutočnosť netýka len Tesca, ale taktiež mnohých ďalších. Ďalšou nevýhodou tohto obchodu je vec len ťažko ovplyvniteľná a to je množstvo podobných veľkoobchodov na trhu. Obrovské spoločnosti podobné Tescu sú ťažkou konkurenciou s ktorou dnes a denne prebieha nekonečná súťaž o priazeň zákazníkov. Predposlednou slabou stránkou ktorú som vo svojom osobnom prieskume zaznamenal je vysoký počet ľudí pracujúcich na dohodu a tým pádom nižší počet kvalifikovaných zamestnancov. Toto podľa môjho názoru bráni firme k vyššej profesionalite a tým pádom k vyšším ziskom. Vo SLEPT analýze konkrétne u sociálneho hľadiska budem spomínať hustotu obyvateľov podmienenú veľkosťou mesta. U mesta Skalica sa nedá povedať žeby sa jednalo o jedno z najväčších slovenských miest tým pádom aj hustota obyvateľov tu nie je ani zďaleka tak výrazná ako tomu je napríklad v Bratislave. Poloha hypermarketu Tesca na začiatku mesta Skalica je dobrým umiestnením avšak v porovnaní s hypermarketmi nachádzajúcimi sa v mestách ako je Bratislava alebo v českej republike Brno , môžeme toto umiestnenie považovať za slabú stránku u tejto konkrétnej pobočky.

### **Príležitosti:**

Trh sa neustále mení a s ním aj dodávateľské odvetvie. Veľa dodávateľov dnes využíva nekalé praktiky a poškodzuje tým nielen seba, ale hlavne životné prostredie a samotných zákazníkov. Pre Tesco by bolo najideálnejším riešením spolupracovať len s dodávateľmi ktorí sú buď overení a naozaj solídny alebo naopak nový s veľkým potenciálom do budúcnosti. Je zjavné, že Tesco nemá problém expandovať do iných krajín aj mimo Európu čo je preňho obrovskou výhodou. Bolo by dobré ako sa povie „zostať hladný“ a pokračovať v tomto výbojnom podnikaní aj do budúcnosti. Z môjho pohľadu najväčší problém Tesca je kvalita ich vlastných výrobkov. Vidím ako obrovskú príležitosť na zvrátenie tohto problému a vytvorenie nových lepších a hlavne kvalitnejších produktov ktoré by významným spôsobom zmenili reputáciu celej firmy k lepšiemu takisto ako profit z predaja týchto výrobkov. Úspešný podnik musí ísť s dobou preto neustále zavádzanie nových technológií je nevyhnutnou súčasťou dnešného podnikania. Už tomu je nejaký čas kedy Tesco začalo v mnohých predajniach používať nové samoobslužné pokladne alebo čítačky na tovar pre zákazníkov. Tieto technológie denne uľahčujú a hlavne urýchľujú nákup mnohým zákazníkom.

### **Hrozby:**

Každý úspech prináša mnohé hrozby s ktorými sa podnik musí potýkať. Jedným z problémov ktorý som už spomínal sú substitúty. Tieto tvoria ďalšie gigantické obchodné reťazce ktoré robia všetko preto aby si klientelu získali na svoju stranu. Asi jediným možným riešením je neustály rozvoj, húževnatosť a pracovitosť všetkých pracovníkov Tesca či už sa jedná o radových zamestnancov alebo výkonných riaditeľov jednotlivých pobočiek. Tiež tu už bolo spomenuté veľké množstvo nekvalifikovaného personálu ktorý môže spôsobovať vyššiu zmatečnosť a neprofesionalitu v práci. Tu uvedené nedostatky ktoré som zatiaľ vymenoval sú vstupnou bránou k zhoršenej reputácii firmy. Dobrá reputácia a povesť je pre firmu nesmierne dôležitý element a môže znamenať rozdiel medzi úspechom a neúspechom spoločnosti. Posledným vyústením pri nezvládnutí vyššie uvedených hrozieb a slabých stránok je zníženie dopytu obchodu čo už je jasným znamením potreby nápravy. Tesco je spoločnosť ktorá problém rozhodne nemá a jej

úspech s rastúcimi rokmi stúpa stále vyššie. Táto skutočnosť potvrdzuje , že management Tesca a celková harmónia tohto gigantického obchodného reťazca funguje na výbornú.

## 2.3 Ekonomická analýza

Ďalej vytvorím ekonomickú analýzu pre lepší prehľad o príjmoch tohto podniku. Nakoľko sa jedná o obchodný potravinový reťazec , uvediem tu dôležité poznatky za posledných niekoľko rokov týkajúcich sa zisku , tržieb a celkových výnosov podniku.

### Zisk

TESCO STORES SR, a.s.



Graf 3: Zisk firmy Tesco Stores a. s. , Zdroj: FinStat.sk

Ako môžeme vidieť v grafe , zisk Tesca dosahuje veľmi vysokých hodnôt okrem roku 2014 kedy zažilo prepad.

## Tržby

TESCO STORES SR, a.s.

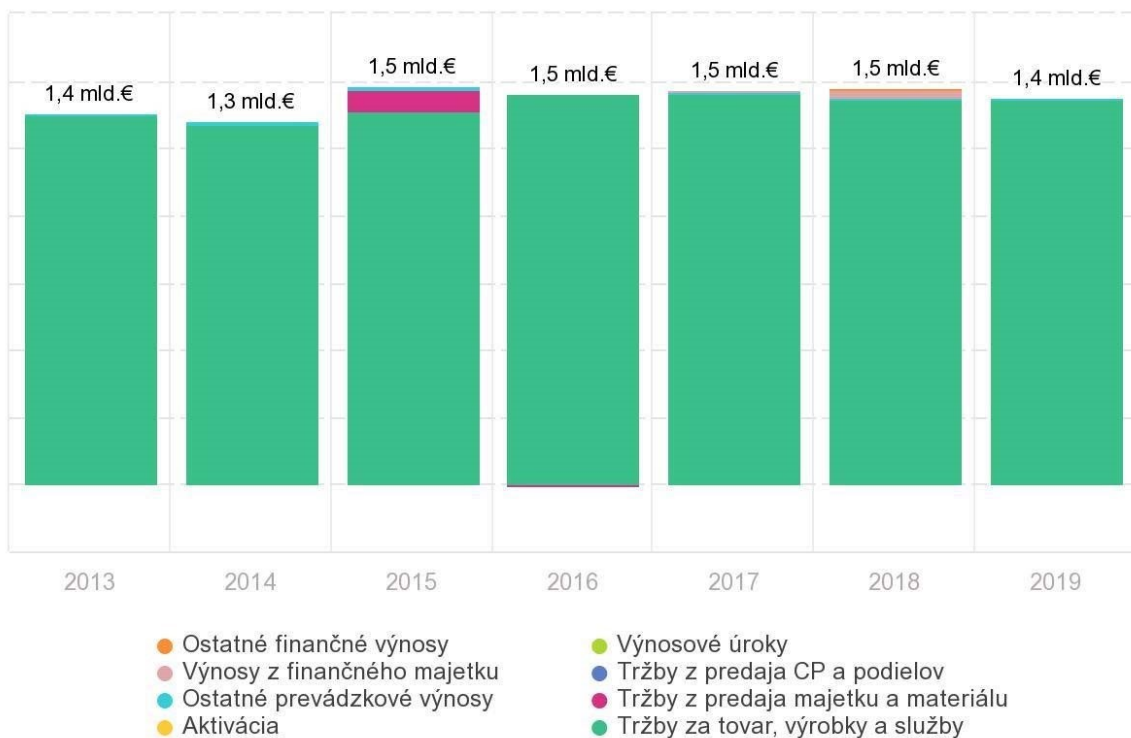


Graf 4: Tržby firmy Tesco Stores a. s. , Zdroj: FinStat.sk

Tržby si dlhodobo držia konštantnú vysokú hodnotu. Od roku 2011 je to jemné kolísanie od 1,3 do 1,5 miliardy eur.

## Celkové výnosy

TESCO STORES SR, a.s.



FinStat.sk

Graf 5: Celkové výnosy firmy Tesco Stores a. s. , Zdroj:  
FinStat.sk

Už pri prvom pohľade na celkové výnosy jednotlivých rokov a ich zložiek je jasný hlavný príjem tejto firmy a to sú tržby za tovar , výrobky a služby. Firma v roku 2015 evidovala určité tržby za predaj majetku a materiálu a na druhú stranu v roku 2018 zasa výnosy z finančného majetku podniku.

Tabuľka 3: Výsledky hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení , Zdroj : Vlastné spracovanie podľa štatistických údajov webovej stránky FinStat.sk

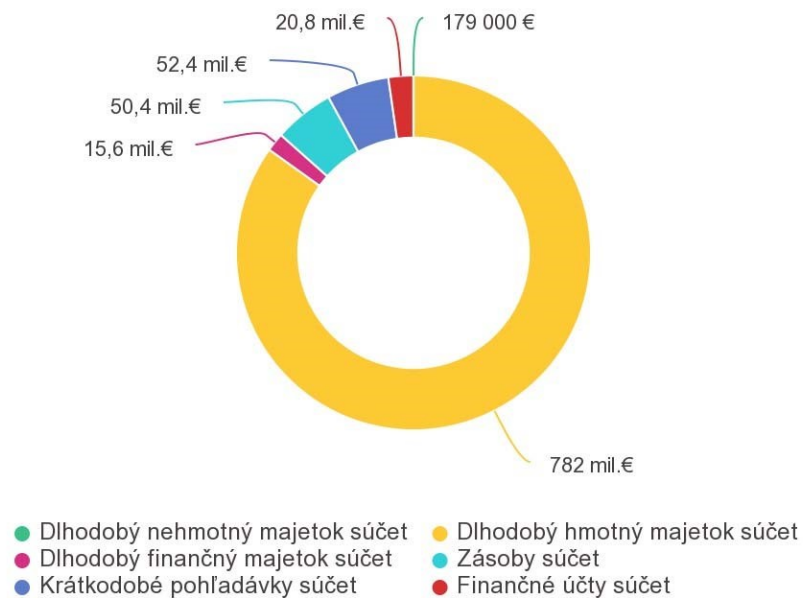
| Rok  | Suma v eur |
|------|------------|
| 2016 | 31 962 000 |
| 2017 | 93 901 000 |
| 2018 | 49 784 000 |
| 2019 | 73 233 000 |

## 2.4 Analýza Súvahy

V tejto časti uvediem jednotlivé podiely hlavných položiek aktív a pasív v súvahe firmy Tesco Stores. Použijem vyobrazenie pomocou grafov ktoré posluži ako ďalšia užitočná pomôcka pri posudzovaní a určovaní najvhodnejšieho zdroju financovania.

## Aktíva

TESCO STORES SR, a.s.



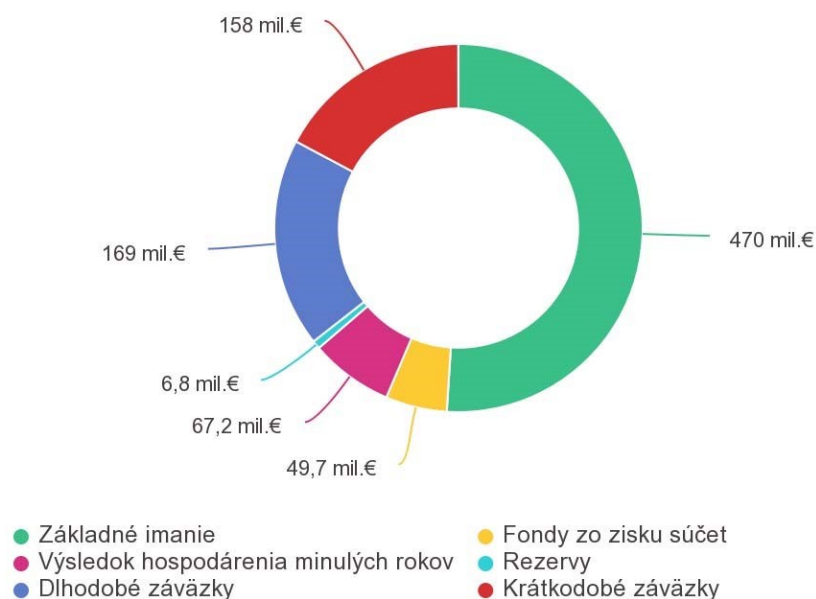
FinStat.sk

Graf 6: Jednotlivé podiely aktív súvahy , Zdroj: FinStat.sk

Drvivú väčšinu aktív tvorí u firmy Tesco Stores dlhodobý hmotný majetok ktorý predstavuje viac než  $\frac{3}{4}$  z celkovej hodnoty aktív. Druhú a tretiu priečku potom obsadzujú zásoby a krátkodobé pohľadávky.

## Pasíva

TESCO STORES SR, a.s.



FinStat.sk

Graf 7: Jednotlivé podiely pasív súvahy Zdroj: FinStat.sk

Zhruba polovicu celkových pasív patrí základnému imaniu firmy ktoré predstavuje 470 mil. eur. Táto hodnota má bezpochyby silne pozitívny účinok na prípadné žiadosti o úver. Necelú ¼ zaberajú dlhodobé a tiež krátkodobé záväzky firmy.

## 2.5 Finančná analýza

Jednotlivé finančné ukazovatele ktoré uvediem pre roky 2017, 2018 a 2019 v tabuľke nižšie sú vypočítané podľa vzorcov opísaných v tejto práci na str.31-34.

Tabuľka 4: Výsledky finančných ukazovateľov firmy Tesco Stores a. s. . Zdroj: Vlastné spracovanie a výpočty podľa vzorcov na str.31-34.



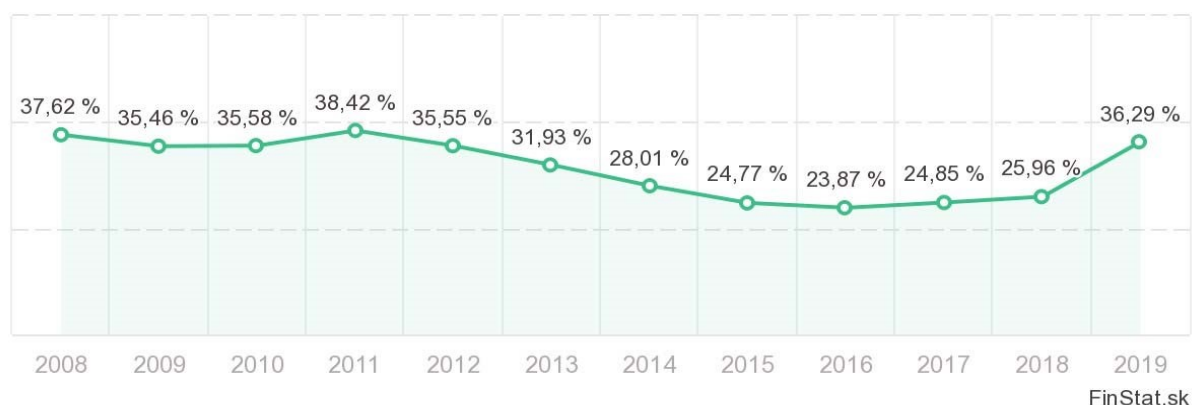
| Príslušný ukazovateľ                   | 2019   | 2018    | 2017   |
|--|--------|---------|--------|
| Bežná likvidita                        | 0,7806 | 1,409   | 1,498  |
| ROA/ROI<br>(Návratnosť aktív)          | 0,0795 | 0,054   | 0,0896 |
| ROE<br>(Návratnosť vlastného kapitálu) | 0,125  | 0,073   | 0,12   |
| ROS<br>(Rentabilita tržieb)            | 0,051  | 0,035   | 0,065  |
| Celková zadlženosť                     | 0,363  | 0,26    | 0,249  |
| Koeficient<br>samofinancovania         | 0,637  | 0,74    | 0,751  |
| Úrokové krytie                         | 17,76  | 1800,73 | 18902  |
| Ukazovateľ obratu<br>aktív             | 1,555  | 1,555   | 1,39   |

|                                      |       |       |      |
|--------------------------------------|-------|-------|------|
| Ukazovateľ obratu dlhodobého majetku | 1,796 | 2,17  | 1,98 |
| Ukazovateľ doby obratu zásob         | 12,66 | 14,34 | 16,2 |

Bežná likvidita je u podniku Tesco Stores výhodná najmä pre vlastníkov firmy nakoľko sa pohybuje v nižších hodnotách. Z odborových priemerov z roku 2019 vyplýva ideálna hodnota pre návratnosť vlastného kapitálu v rozmedzí intervalu od 0,0612 do 0,1729 čiže 6,12% a 17,29% v ktorom sa aj firma Tesco pohybuje. Výsledky koeficientu samofinancovania nám udávajú spolu s výsledkami ukazovateľa celkovej zadlženosti hodnotu 1 čo môžeme považovať za priaznivý stav. Výsledky celkovej zadlženosti nám tiež poukazujú na dlhodobú finančnú stabilitu firmy Tesco Stores a. s.

## Celková zadlženosť

TESCO STORES SR, a.s.



Graf 8: Celková zadlženosť v rokoch 2008 až 2019 , Zdroj: FinStat.sk

Ako môžeme z grafu celkovej zadlženosti spozorovať , Tesco Stores si už od roku 2008 drží veľmi miernu úroveň zadlženosti dokonca v rokoch 2014 až 2018 pod hranicou 30% čo sa javí ako vhodná stratégia vzhľadom k miere úspešnosti ich podnikania.

## **2.6 Súčasné financovanie podniku**

Hlavným zdrojom financovania firmy Tesco Stores je interné financovanie formou nerozdeleného zisku. Túto informáciu mi poskytol manažér spoločnosti Tesco Stores pri jednej z našich konzultácií.

## **3 Vlastné návrhy riešení**

Cieľom tejto práce je určiť najvhodnejší spôsob financovania inovácie dlhodobého majetku v podobe samoobslužných pokladní. Požadované množstvo samoobslužných pokladní ktoré treba financovať je 10 kusov pričom cena 1 ks je 10 000 eur.

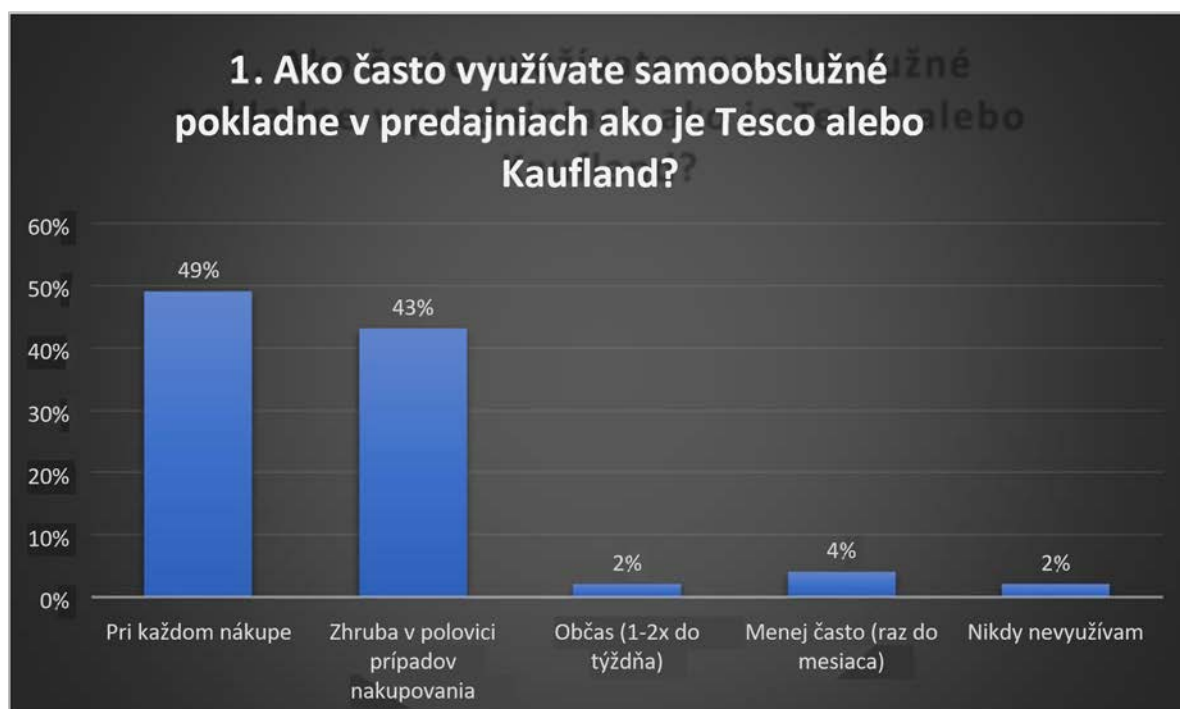
### **3.1.1 Posúdenie zavedenia inovácie samoobslužných pokladní**

Ako už bolo spomenuté vo SWOT analýze , nové technológie a inovácie sú v dnešnej dobe pre podnik kľúčovou záležitosťou. Táto konkrétna inovácia prináša zákazníkom , ale aj zamestnancom množstvo výhod. Pre zákazníkov výhoda spočíva najmä v možnosti výberu medzi klasickou pokladňou a samoobslužnou. Jedným z bodov využitia vidím v situácii kedy je u klasických pokladní dlhá rada , zákazník sa ponáhľa a nemá čas na dlhé prestoje u pokladní. Práve v takejto situácii môže prejsť na samoobslužnú pokladňu kde si nablokuje svoj nákup rýchlejšie čo mu ušetrí značné množstvo času. Pre drvivú väčšinu ľudí , ktorý spravia menší nákup alebo si nemôžu dovoliť vystávať dlhé rady u klasických pokladní je samoobslužná pokladňa výbornou alternatívou. Pre zamestnancov hypermarketu je na druhej strane výhoda vo zvýšenej komfortnosti samotnej práce pretože popri funkčných samoobslužných pokladniach nemusia v blokovaní tovaru toľko ponáhľať čím sa samozrejme zníži ich hladina stresu ,lepší nálada a s ňou aj produktivita práce bez zbytočnej nervozity na pracovisku. Pre úspešné firmy ktoré majú množstvo pravidelných zákazníkov sú podobné inovácie tým pravým osviežením klasického starého systému ktorý už nemusí zvládať každodenné vysoké množstvo zákazníkov.

Žijeme v rýchlej dobe kedy každá ušetrená minúta je pre človeka vzácnym darom. Pre vyššie uvedené dôvody vidím ako obrovské plus u hypermarketov ktoré sa rozhodli pre samoobslužné pokladne a tým uľahčili život všetkým zainteresovaným stranám ktoré sa okolo obchodu pohybujú. Je pravda , že sú medzi nami aj starší ľudia na ktorých je nová technológia príliš zložitá a majú problém učenia sa novým veciam ktoré im pripadajú komplikované. Pre týchto postačí ako výpomoc jedna profesionálna a skúsená pokladníčka ktorá má na starosti samoobslužné pokladne počas doby nákupu zákazníkov a môže im byť kedykoľvek k dispozícii pri rôznych technických problémoch alebo nejasnostiach. Predsa len v prípade , že niekto nie je schopný nakupovať na novom type pokladní ani za pomoci profesionála , môže pokojne ďalej využívať klasické pokladne ktoré sú už počas prevádzky samoobslužných o veľa menej časovo náročné a nevytvárajú sa u nich nekonečné rady zákazníkov ktorým každú ďalšiu minútu rastie nervozita.

### **Dotazník**

Pre jasnejšie posúdenie samoobslužných pokladní som zrealizoval prieskum ktorého sa zúčastnilo 51 osôb. Drvivá väčšina týchto ľudí boli študenti vysokých škôl vo veku 2030 rokov teda v ekonomicky aktívnom veku pravidelne navštevujúca predajne aké má Tesco Stores a. s. Respondentom boli položené 3 testové otázky týkajúce sa ich celkovej spokojnosti so samoobslužnými pokladňami a ich používaním. Výsledky jednotlivých otázok môžeme vidieť v grafoch nižšie. (Jednotlivé pôvodné grafické zobrazenia vygenerované z príslušnej stránky výskumov uvádzam na konci práce v prílohách ; dotazník bol distribuovaný online , prostredníctvom tohto linku: <https://www.click4survey.sk/s4/43701/839e11af> )



Graf 9: Otázka dotazníka č.1 , Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov dotazníka

Ako môžeme vidieť v grafe takmer polovica respondentov používa samoobslužné pokladne pri každom nákupe a ďalších 43% v zhruba v polovici prípadov nákupu.

Odpoveď „Nikdy nevyužívam“ označili len 2% , čo predstavuje len jedného respondenta z celkových 51.

Graf 10: Otázka dotazníka č.2 , Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov dotazníka

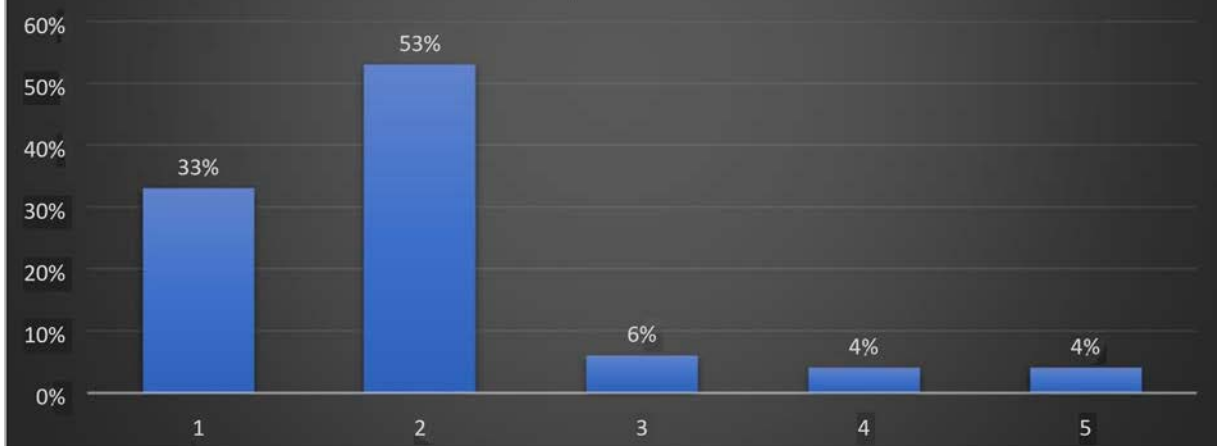


Väčšina respondentov považuje samoobslužné pokladne za užitočné a jednoduché. Ani jeden respondent neoznačil samoobslužné predajne za zbytočné a len jeden ich považuje za zložité.

Graf 11: Otázka dotazníka č.3 , Zdroj: Vlastné spracovanie na základe dotazníka

Nadpolovičná väčšina respondentov oznámkovala samoobslužné pokladne číslom 2 čo predstavuje chválitebné hodnotenie.

### 3. Ohodnotte vašu celkovú spokojnosť, známkami ako v škole (1...Výborná ; 5... ; 5... Nedostatočná) , so samoobslužnými pokladňami z pohľadu inovácie predajne a taktiež úžitku pre zákazníkov.



Na základe môjho vlastného posúdenia a taktiež výsledkov dotazníku zahrňujúceho 51 respondentov môžem prehlásiť , že zavedenie tejto inovácie je pre Tesco viac než prospešné. Zákazníci majú o dôvod viacej navštíviť práve tieto predajne nakoľko budú vedieť , že im inovácia samoobslužných pokladní zabezpečí o mnoho lepší nákup.

Jednotlivé výhody tejto inovácie pre stranu zákazníkov , ale aj zamestnancov môžeme zhrnúť do nasledovných bodov:

- Výrazne vyššie celkové množstvo pokladní
- Možnosť obslúženia vyššieho počtu zákazníkov
- Úspora času pri nákupe na strane zákazníkov
- Možnosť výberu typu pokladne
- Okamžité informácie ohľadom ceny blokováných produktov
- Nižšia vyťaženosť pracovníkov na pokladniach
- Váženie ovocia a zeleniny priamo na pokladni
- Veľká výhoda počas sviatkov popri zvýšenom množstve nákupov.

### **3.1.2 Závery plynúce zo strategickej analýzy podniku**

V tejto časti som sa venoval trom analýzam. Prvá bola SWOT analýza pomocou ktorej som vymedzil slabé a silné stránky firmy a taktiež hrozby a príležitosti, druhá popisovala Porterov model piatich konkurenčných síl kde som identifikoval jednotlivé druhy zainteresovaných strán v podobe konkurencie a tretia analýza SLEPT, ktorá poslúžila na prepojenie a lepšie pochopenie firmy Tesco Stores naprieč sociálnou, legislatívnou, ekonomickou, politickou a technologickou sférou súčasnosti.

Zo strategických analýz nám vyplýva skutočnosť, že aj keď firma Tesco Stores má svoje nedostatky snaží sa ich každým rokom vylepšovať a každý väčší nedostatok včas eliminovať. Nakoľko sa jedná o najväčší a taktiež najúspešnejší obchodný reťazec na Slovensku. Priestor v zlepšení vidím hlavne u kvality samotných produktov a vlastných výrobkov spoločnosti. Najúspešnejší obchodný reťazec by predsa mal predávať tie najkvalitnejšie produkty a to skôr v prípade kedy tieto produkty nesú so sebou značku samotnej spoločnosti. Ako vhodné riešenie tu vidím skvalitnenie všetkých produktov Tesca a zároveň vyradenie niektorých veľmi zlých produktov z predaja. Týmto by spoločnosť dala prednosť kvalite pred kvantitou čo by v konečnom dôsledku malo pozitívny vplyv na tržby a aj povest samotnej spoločnosti.

### **3.1.3 Konkrétne možnosti financovania samoobslužných pokladní**

#### **Financovanie leasingom**

Jednou z foriem financovania dlhodobého majetku cudzími zdrojmi je formou leasingu. Táto forma financovania nesie výhodu v širokých možnostiach u voľby podmienok alebo pri uplatnení tzv. daňového štítu. Všetky výhody a nevýhody sú spomínané v teoretickej časti a to konkrétne v tabuľke č.1 u alternatívnych zdrojov financovania. Pre demonštráciu a názorný príklad tu uvediem možnú formu financovania samoobslužných pokladní formou finančného teda kapitálového leasingu.



Požadovaných pokladní v hodnote 10 000 € je 10 ks čiže koncovú cenu leasingu budem násobiť desiatimi.

Obstarávacia cena s DPH = 10 000 eur

Napríklad pri akontácii 25% =  $10\,000 \cdot 0,25 = 2\,500$  € , popri mesačnom splácaní po dobu štyroch rokov = 48 mesiacov = 48 splátok , by vychádzala mesačná splátka bez poistného spolu s DPH = 167,68 €

**...Celková cena leasingu s DPH v tomto prípade vychádza...**

**= 10 547,68 €**

Kúpna cena na konci zmluvy by bola v tomto prípade symbolických 60 €

Pri celkovom množstve 10 ks pokladní je cena leasingu nasledujúca...

**$10\,547,58 \cdot 10 = 105\,475,8$  € ...**

Podnik by teda na leasingu preplatil 5 475,8 € spolu s ďalšími nákladmi ako je poistenie , doprava či montáž zariadenia.

Tiež odpisovanie nie je možné pretože po dobu leasingu spoločnosť pokladne nevlastní ,ale iba prenájíma.

Celá ponuka leasingu od spoločnosti Tatra Leasing zahrňujúca možnosti iných akontácií než som uviedol vyššie , je uvedená v prílohách na konci práce.

### **Financovanie úverom**

Veľmi častým zdrojom cudzieho financovania u mnohých firiem je práve bankový úver. To však neplatí pre spoločnosť Tesco ktorá úvery na financovanie využíva veľmi zriedka čo by však teoreticky malo pozitívny dopad pri zisťovaní bonity bankou. Pro demonštratívny príklad pôžičky uvediem možnú ponuku bankového úveru slúžiaceho na

nákup samoobslužných pokladní vo firme Tesco Stores. Náklady na obstaranie v tomto prípade vychádzajú na 100 000 eur za 10 ks samoobslužných pokladní. Nakoľko sa jedná o úver spadajúci do kategórie strednodobých a dlhodobých úverov , budeme uvažovať konštantné platby. Jednotlivé podstatné informácie o úvere uvediem nižšie v tabuľke.

Tabuľka 5 : Základné informácie k alternatívnemu úveru Zdroj: Vlastné spracovanie

|                |  |
|----------------|--|
| Výška úveru    | 100 000 eur  |
| Splátky        | kvartálne  |
| úrok           | 6 % p. a.; 1,5 % p. q.                                 |
| Doba splácania | 4 roky   |
| Počet splátok  | 16   |
| Platba         | 12. deň v poslednom kvartálnom mesiaci<br>, konštantná |

Pre výpočet sumy pre mesačnú konštantnej splátky použijem vzorec pre výpočet anuity ktorý je nasledovný:

$$anuita = D \times \frac{\frac{i}{m}}{1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{m}\right)^{n \times m}}};$$

i = ročný úrok ; n = doba splácania v rokoch ; m = súčet splátok ročne ; D = výška požadovaného úveru.

...Po dosadení jednotlivých hodnôt do vzorca anuity ...

$$anuita = 100\,000 \times \frac{\frac{0,06}{4}}{1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{0,06}{4}\right)^{4 \times 4}}} = 7076,508 = 7077 \text{ €}$$

Výška anuity teda predstavuje po zaokrúhlení 7077 eur. Pre splátkový kalendár budeme počítat' so začiatkom splácania 12.3.2020.

Tabuľka 6: Splátkový kalendár úveru , Zdroj: Vlastné spracovanie

| Rok  | Mesiac    | Deň platby | Počiatočný stav (v eur) | Úrok (PS* ú. miera) | Platba | Úmor – splátka | Konečný stav |
|------|-----------|------------|-------------------------|---------------------|--------|----------------|--------------|
| 2020 | Marec     | 12.3       | 100 000                 | <b>1500</b>         | 7077   | 5576,5         | 94423,5      |
| 2020 | Jún       | 12.6       | 94423,5                 | <b>1416,4</b>       | 7077   | 5660,1         | 88763,4      |
| 2020 | September | 12.9       | 88763,4                 | <b>1331,5</b>       | 7077   | 5745           | 83018,3      |
| 2020 | December  | 12.12      | 83018,3                 | <b>1245,3</b>       | 7077   | 5831,2         | 77187,1      |
| 2021 | Marec     | 12.3       | 77187,1                 | <b>1157,8</b>       | 7077   | 5918,7         | 71268,4      |
| 2021 | Jún       | 12.6       | 71268,4                 | <b>1069</b>         | 7077   | 6007,5         | 65260,9      |
| 2021 | September | 12.9       | 65260,9                 | <b>978,9</b>        | 7077   | 6097,6         | 59163,3      |
| 2021 | December  | 12.12      | 59163,3                 | <b>887,4</b>        | 7077   | 6189           | 52974,3      |
| 2022 | Marec     | 12.3       | 52974,3                 | <b>794,6</b>        | 7077   | 6281,9         | 46692,4      |
| 2022 | Jún       | 12.6       | 46692,4                 | <b>700,4</b>        | 7077   | 6376,1         | 40316,3      |
| 2022 | September | 12.9       | 40316,3                 | <b>604,7</b>        | 7077   | 6471,8         | 33844,5      |
| 2022 | December  | 12.12      | 33844,5                 | <b>507,7</b>        | 7077   | 6568,8         | 27275,7      |
| 2023 | Marec     | 12.3       | 27275,7                 | <b>409,1</b>        | 7077   | 6667,4         | 20608,3      |
| 2023 | Jún       | 12.6       | 20608,3                 | <b>309,1</b>        | 7077   | 6767,4         | 13840,9      |
| 2023 | September | 12.9       | 138040,9                | <b>207,6</b>        | 7077   | 6868,9         | 6972,1       |

|      |          |       |        |              |      |        |   |
|------|----------|-------|--------|--------------|------|--------|---|
| 2023 | December | 12.12 | 6972,1 | <b>104,6</b> | 7077 | 6971,9 | 0 |
|------|----------|-------|--------|--------------|------|--------|---|

Suma úrokov spolu = rok 2020 (5493,2) + rok 2021 (4093,1) + rok 2022 (2607,4) + rok 2023 (1030,4) = 13 224,1 € ... Tieto úroky vstupujú do nákladov firmy čo vytvára tzv. úrokový daňový štít.

Teda celková zaplatená suma pri obstaraní dlhodobého hmotného majetku samoobslužných pokladní pomocou bankového úveru je .. 100 000 + 13 224,1 = **113 224,1 €**

### Samofinancovanie

V tomto prípade sa u spoločnosti Tesco ponúka financovanie pomocou nerozdeleného zisku a odpisov. V tabuľkách nižšie uvediem najprv základné informácie týkajúce sa odpisovania a potom tabuľku s hodnotami nerozdelených ziskov v priebehu niekoľkých rokov vo firme Tesco Stores a. s.

Tabuľka 7: Základné informácie k odpisovaniu , Zdroj: Vlastné spracovanie

| Predmet financovania                 | Samoobslužná pokladňa značky NCR |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| Obstarávacia cena pokladne = vstupná | 10 000 €                         |
| Počet kusov                          | 10                               |
| Odpisová skupina                     | 1.                               |
| Doba odpisovania                     | 4 roky                           |
| Ročná hodnota odpisu                 | 2500 €                           |

Tabuľka 8: Odpisovanie v jednotlivých rokoch , Zdroj:  
Vlastné spracovanie

| Rok | Hodnota na začiatku roka | Odpis | Hodnota na konci roka |
|-----|--------------------------|-------|-----------------------|
| 1.  | 10 000                   | 2500  | 7500                  |
| 2.  | 7500                     | 2500  | 5000                  |
| 3.  | 5000                     | 2500  | 2500                  |
| 4.  | 2500                     | 2500  | 0                     |

U mnohých podnikov je financovanie nerozdeleným ziskom veľkou neistotou a to z dôvodu kolísania trhu na ktorom sa daný podnik pohybuje , nakoľko nevie či bude prosperujúci aj v ďalších rokoch svojho pôsobenia. Avšak tento problém nemusí riešiť spoločnosť Tesco Stores a. s. u ktorej je nerozdelený zisk za posledné roky viac než dostatočný. Jednotlivé hodnoty nerozdeleného zisku môžeme vidieť v tabuľke nižšie uvedené v eurách.

Tabuľka 9: Nerozdelený zisk minulých rokov , Zdroj: Vlastné spracovanie

|                  | 2019       | 2018        | 2017        | 2016        |
|------------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| Nerozdelený zisk | 67 160 000 | 167 861 000 | 281 992 000 | 254 288 000 |

### **3.1.4 Konečné vyhodnotenie voľby financovania**

Výhodnosť financovania leasingom je značne pochybná či už z dôvodu navýšenej ceny obstarávaného majetku , mnohých právnych náležitostí a podmienok ktoré v sebe leasing nesie alebo taktiež z dôvodu straty daňovej výhody odpisov pretože po prejdení majetku do vlastníctva je majetok už do značnej miery odpísaný.

Čo sa úveru týka , ten so sebou nesie mnohé výhody ale aj značné nevýhody. Banka v prvom rade potrebuje mať overenú bonitu aby zistila schopnosť splácania. Táto skutočnosť pre podnik Tesco nepredstavuje žiadny problém pretože už z ekonomickej analýzy tohto podniku je zrejmé , že firma je platobne schopná čo dokazujú tiež príslušné finančné ukazovatele. Daňový štít je ďalším a zároveň hlavným plusom ktorý bankový úver nesie spolu s okamžitým zaradením do majetku firmy s čím spája skoré odpisovanie majetku čo zároveň poskytuje výhodu oproti financovaniu pomocou leasingu. Na druhú stranu pri financovaní úverom je tu značná nevýhoda po administratívnej schvaľovacej stránke z hľadiska času . Aj popri platobnej schopnosti firmy Tesco Stores hradit' svoje záväzky , stále je treba prejsť určitým schvaľovacím procesom banky ktorý môže byť pre firmu zdĺhavý a taktiež rast miery zadlženosti podniku nepriaznivo vplyva na likviditu podniku.

Pri celkovom posúdení finančnej situácie firmy Tesco Stores a. s. je najvhodnejší spôsob financovania inovácie samoobslužných pokladní pomocou samofinancovania internými zdrojmi vo forme nerozdeleného zisku. Toto rozhodnutie zahŕňa niekoľko skutočností. V prvom rade je tu výhoda v rýchlosti tj. okamžitého investovania bez zdĺhavých komunikácii ,administratívnych náležitostí a podobne , čo predstavuje značnú výhodu v nemalej konkurencii pre podnik tak veľkých rozmerov akým je podnik Tesco Stores a. s.

Firma disponuje obrovským množstvom nerozdeleného zisku z minulých rokov ktorý sa javí ako ideálny zdroj pre túto ako aj ďalšie inovácie. Ďalším nezanedbateľným plusom je najmä neprítomnosť výdavkov ako sú napríklad úroky vznikajúce pri financovaní cudzím kapitálom. Oproti cudziemu kapitálu sa podnik tiež nezadlžuje čo vytvára

pozitívny efekt na likviditu podniku a umocňuje pozíciu na trhu. Dôležitým bodom pre podnik je tiež vysoká miera samostatnosti uľahčujúca kontrolu managementu. V teoretickej časti bola spomenutá zásadná hrozba samofinancovania ako hlavného zdroju financovania ktorá predstavovala neistotu dostatočných príjmov v budúcnosti. Vývoj finančných ukazovateľov ako napríklad jemné kolísanie ukazovateľa celkovej zadlženosti okolo 30% nám už po mnoho rokov naznačuje silnú finančnú stabilitu tejto spoločnosti a taktiež poukazuje na fakt , že prioritou spôsobu financovania spoločnosti nespočíva v cudzích zdrojoch. Jediný problém ktorý u tejto spoločnosti na Slovensku nastal boli chyby v účtovných uzávierkach z roku 2014 kedy firma zažila silný prepád akcií a jej hospodársky výsledok sa dostal do straty 44,3 milióna eur. Ako však môžeme spozorovať v ekonomickej analýze podniku tak hneď ďalším rokom Tesco dosahuje vysoké zisky v celkovej hodnote 92,6 milióna eur. V nasledujúcich rokoch sa zisky Tesca nedostali pod hranicu 30 miliónov. Následné vysoké hodnoty nerozdelených ziskov z minulých rokov môžeme vidieť v tabuľke 9. Tieto hodnoty , pohybujúce sa v desiatkach miliónov eur , sú nadmieru dostačujúce pre financovanie inovácie samoobslužných pokladní.

Samozrejme musí firma neustále sledovať svoju situáciu či už pomocou finančných ukazovateľov alebo rôznych štatistík avšak vďaka výnimočnej pozícii na trhu ktorú si firma Tesco Stores vybudovala , je schopná bez problémov používať financovanie pomocou interných zdrojov a tým si zaručiť určitú nezávislosť na trhu ako takom.

## **ZÁVER**

Moja práca sa zaoberala financovaním podnikateľských aktivít konkrétne technologickej inovácie vo forme zavedenia samoobslužných pokladní vo firme Tesco Stores a. s.

Na začiatku práce som prvými odstavcami práce v úvode upriamil pozornosť na financie v podniku a započal som úvodné zoznámenie sa s problematikou. V teoretických východiskách práce som s pomocou viacerých odborných kníh a publikácií odvodil a

definoval niekoľko základných pojmov , rozdelení a výrazov týkajúcich sa financovania v podniku. Po identifikovaní teoretickej roviny v oblasti strategických analýz nasledovala analýza súčasného stavu ktorá zahrňuje SLEPT analýzu , Porterovu analýzu piatich konkurenčných síl , SWOT analýzu alebo tiež ekonomickú , finančnú a analýzu súvahy. Tieto analýzy mi poslúžili ako hlavný zásobník informácií pri rozhodovaní o zdroji financovania samoobslužných pokladní.

Samotným cieľom práce bolo nájsť ideálne riešenie na spôsob financovania inovácie samoobslužných pokladní vo firme Tesco Stores a. s. spolu s posúdením výhodnosti vykonania danej inovácie a celkovým pohľadom. Konkrétny počet plánovaných kusov týchto pokladní bol 10.

Vo vlastných návrhoch a riešení som najprv identifikoval výhody ktoré zo zavedenia tejto inovácie plynú. Túto identifikáciu a celkové vyhodnotenie som vykonal za pomoci vlastných pozorovaní a tiež online dotazníka ktorého sa zúčastnilo 51 osôb vo veku prevažne 20 až 30 rokov. Neskôr som uviedol alternatívny prípad financovania cudzími zdrojmi vo forme leasingu kde suma ktorú by firma preplatila navyše za financovanie pomocou leasingu vychádza 7495,8 €, suma bez zahrnutia dopravy , poistenia a nákladov za montáž vychádza na 5 475,8 €. Treba tu však rátať s akontáciou ktorá by v prípade 25% vychádzala na 2500 € ktoré by firma musela zaplatiť ihneď po započatí leasingu. Suma ktorú by firma preplatila na úrokoch u alternatívneho bankového úveru je 13 224,1 €. Aj keď je suma u financovaní leasingom podstatne nižšia ako u bankového úveru je treba pripomenúť fakt ,že pokladne by počas doby leasingu nebolo možné odpisovať pretože by po celý čas neboli majetkom spoločnosti. Ďalší zdroje financovania ktorý som uviedol boli interného charakteru v podobe samofinancovania odpisovaním a nerozdeleným ziskom. U odpisovania jednej samoobslužnej pokladne vychádzala ročná hodnota odpisu 2500 €, jednalo sa o 1. odpisovú skupinu na dobu odpisovania v podobe 4 rokov. U nerozdeleného zisku som uviedol jednotlivé hodnoty nerozdelených ziskov minulých rokov kde som čerpal informácie zo súvahy spoločnosti. Za roky 2016 až 2019



bol súčet týchto ziskov 771 301 000 € čo predstavuje obrovskú sumu na financovanie takmer ľubovoľnej technologickej inovácie.

Výsledným odporúčaním financovania inovácie ku ktorému som sa dopracoval na základe zhodnotení vykonaných analýz v tejto práci a tiež skutočností vyplývajúcich z dostupných informácií firmy Tesco Stores a. s. je samofinancovanie prostredníctvom nerozdeleného zisku. Dôvody tohto riešenia som uviedol v sekcii vlastných návrhoch riešení.

Behom vypracovávania tejto práce som sa naučil mnoho nových vecí či už z odborných kníh z ktorých som čerpal informácie alebo zo skúmania a analyzovania mnou sledovaného podniku. Téma financovania v sebe skrýva množstvo záľudností a diskutabilných situácií líšiacich sa názor od názoru. Nesmieme tu zabúdať na overené postupy no na druhú stranu , rozhodovať sa z času na čas inak než máme vo zvyku tiež nemusí byť na škodu. Aj keď sa mnohé veci zo sveta financovania môžu zdať na prvý pohľad veľmi zložité v množstve prípadov si vystačíme s jednoduchým logickým zmýšľaním a selským rozumom.

## **Zoznam použitých zdrojov**

- (1) REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. Praha: Grada, 2012. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-1835-4.
- (2) VALACH, Josef. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2., přeprac. vyd. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-01-9.
- (3) KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-756-6.
- (4) MAREŠ, Stanislav. *Zdroje financování podniku*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2004. ISBN 80-86754-12-x.

- (5) KONEČNÝ, Miloš. *Finance podniku*. Vyd. 6. Brno: Zdeněk Novotný, 2004. Studijní text pro studium BA Hons. ISBN 80-7355-011-3.
- (6) HRDÝ, Milan a Michaela KRECHOVSKÁ. *Finance podniku*. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2009. ISBN 978-80-7357-492-5.
- (7) REJNUŠ, Oldřich. *Finanční trhy: učebnice s programem na generování cvičných testů*. Praha: Grada Publishing, 2016. ISBN 978-80-271-9299-1.
- (8) MENDELSON, Martin. *Franchising – moderní forma prodeje*. Praha: Management Press, 1994. ISBN isbn80-85603-54-3.
- (9) DVOŘÁK, Tomáš. *Akciová společnost a Evropská společnost*. 2., aktualiz. vyd. Praha: ASPI, 2009. Právnícké osoby. ISBN isbn978-80-7357-430-7.
- (10) STROUHAL, Jiří. *Účetní souvztažnosti podnikatelských subjektů*. 3. vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2020. Účetnictví (Wolters Kluwer). ISBN 978-807598642-9.
- (11) SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011. Expert (Grada). ISBN isbn978-80-247-3494-1.
- (12) KEŘKOVSKÝ, Miloslav a Oldřich VYKYPĚL. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. C.H. Beck pro praxi. ISBN isbn80-7179453-8.
- (13) GUINN, Alan, Oldřich KRATOCHVÍL a Iveta HASHESH. *Strategický management*. Kunovice: Evropský polytechnický institut, 2007. ISBN 978807314-125-7.
- (14) KOVÁŘ, František. *Strategický management*. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2008. ISBN 978-80-86730-33-2.
- (15) HANZELKOVÁ, Alena. *Strategický marketing: teorie pro praxi*. Praha: C.H. Beck, 2009. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7400-120-8.
- (16) RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 6. aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2019. Finanční řízení. ISBN 97880271-2028-4.

- (17) KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017. Prosperita firmy. ISBN 97880-271-0563-2.
- (18) Databáza firiem a organizácií: maloobchod. *FinStat* [online]. Bratislava, 2020 [cit. 2021-01-20]. Dostupné z: <https://finstat.sk/>
- (19) JEŽKOVÁ, Zuzana. *Projektové řízení: jak zvládnout projekty*. Kuřim: Akademické centrum studentských aktivit, [2013?]. ISBN isbn978-80-905297-1-7.
- (20) Štatistický úrad Slovenskej republiky: štatistiky. *Obyvateľstvo a migrácia: hustota obyvateľstva* [online]. Bratislava, 2020, 05.11.2020 [cit. 2021-01-20]. Dostupné z: <https://slovak.statistics.sk/>
- (21) Štatistický úrad slovenskej republiky: štatistiky. *Práca: Ukazovatele* [online]. Bratislava, 2020, 30.1.2020 [cit. 2021-01-20]. Dostupné z: <https://slovak.statistics.sk/wps/portal/>
- (22) Právne predpisy: Zbierka zákonov Slovenskej republiky. *Slov-Lex právny a informačný portál: chronologický register* [online]. Bratislava, 2018, 01.01.2019 [cit. 2021-01-20]. Dostupné z: <https://www.slov-lex.sk/>
- (23) Potravinárska komora Slovenska: Aktuality. *Potravinárska komora Slovenska* [online]. Bratislava [cit. 2021-01-20]. Dostupné z: <https://www.pks.sk/>
- (24) FinStat: štatistiky. *FinStat.sk: Analýzy* [online]. Bratislava, 2017, 26.7.2017 [cit. 2021-01-21]. Dostupné z: <https://finstat.sk/>
- (25) BELANOVÁ, K. *Teória a politika podnikateľských financií*. V Bratislave: Vydavateľstvi Ekonóm, 2010. Bratislava: Vydavateľstvi Ekonóm, 2010. ISBN 9788022531092.
- (26) *TESCO STORES SR, a.s – historický názov: KMART a.s. – zisk, tržby, hospodárske výsledky a účtovné závierky. Finančné a právne dáta o firmách na jednom mieste / FinStat.sk* [online]. Dostupné z: <https://finstat.sk/31321828>
- (27) Ministerstvo průmyslu a obchodu: Průmysl.: *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2019* [online]. Praha: Odbor ekonomických analýz, 2020, 24.6.2020 [cit. 2021-5-13]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/>

## Zoznam grafov

|  |    |
|--|----|
| GRAF 1: PERCENTUÁLNE HODNOTY NEZAMESTNANOSTI OD ROKU 2015 PO ROK 2019 ZDROJ: ..... | 45 |
| GRAF 2: REBRÍČEK NAJVÄČŠÍCH ZAMESTNÁVATEĽOV NA SLOVENSKU .....                     | 46 |
| GRAF 3: ZISK FIRMY TESCO STORES A. S. ZDROJ: FINSTAT.SK .....                      | 50 |
| GRAF 4: TRŽBY FIRMY TESCO STORES A. S. ZDROJ: FINSTAT.SK .....                     | 50 |
| GRAF 5: CELKOVÉ VÝNOSY FIRMY TESCO STORES A. S. ZDROJ: FINSTAT.SK .....            | 51 |
| GRAF 6: JEDNOTLIVÉ PODIELY AKTÍV SÚVAHY ZDROJ: FINSTAT.SK .....                    | 52 |
| GRAF 7: JEDNOTLIVÉ PODIELY PASÍV SÚVAHY ZDROJ: FINSTAT.SK .....                    | 53 |
| GRAF 8: CELKOVÁ ZADLŽENOSŤ V ROKOCH 2008 AŽ 2019 .....                             | 55 |
| GRAF 9: OTÁZKA DOTAZNÍKA Č.1 .....   | 58 |
| GRAF 10: OTÁZKA DOTAZNÍKA Č.2 .....  | 59 |
| GRAF 11: OTÁZKA DOTAZNÍKA Č.3 .....  | 60 |

## Zoznam tabuliek

|   |    |
|---|----|
| TABUĽKA 1: LEASING A JEHO VYUŽÍVANIE .....                                | 24 |
| TABUĽKA 2: SWOT ANALÝZA PODNIKU .....                                     | 38 |
| TABUĽKA 3: VÝSLEDKY HOSPODÁRENIA ZA ÚČTOVNÉ OBDOBIE PO ZDANENÍ .....      | 51 |
| TABUĽKA 4: VÝSLEDKY FINANČNÝCH UKAZOVATEĽOV FIRMY TESCO STORES A. S. .... | 54 |
| TABUĽKA 5 : ZÁKLADNÉ INFORMÁCIE K ALTERNATÍVNEMU ÚVERU .....              | 63 |
| TABUĽKA 6: SPLÁTKOVÝ KALENDÁR ÚVERU .....                                 | 64 |
| TABUĽKA 7: ZÁKLADNÉ INFORMÁCIE K ODPISOVANIU .....                        | 65 |
| TABUĽKA 8: ODPISOVANIE V JEDNOTLIVÝCH ROKOCH .....                        | 66 |
| TABUĽKA 9: NEROZDELENÝ ZISK MINULÝCH ROKOV .....                          | 66 |

## Zoznam obrázkov

|   |    |
|---|----|
| OBRÁZOK 1: VONKAJŠÍ VZHĽAD HYPERMARKETU S PRISTAVANÝM PARKOVISKOM ..... | 36 |
| OBRÁZOK 2: LOGO ORGANIZÁCIE .....                                       | 36 |
| OBRÁZOK 3: PRODUKTY ZNAČKY TESCO 1 .....                                | 37 |
| OBRÁZOK 4: PRODUKTY ZNAČKY TESCO 2 .....                                | 37 |

## Zoznam príloh

|   |    |
|---|----|
| Príloha 1: Ponuka financovania leasingu .....                       | II |
| Príloha 2: Pôvodne vygenerované grafické zobrazenie dotazníka ..... | IV |

## **Prílohy**

Príloha 1: Ponuka financovania leasingu



Č. ponuky: 011003359041

**Stroje a priemyselné zariadenia**

účel: bežné použitie

## Nezáväzná ponuka finančného lízingu

|   |   |
|---|---|
| <b>Predmet financovania:</b><br>samoobslužná pokladňa<br><b>Vek:</b> Nový predmet<br><b>Obstarávacia cena bez DPH:</b> 8 333,33 EUR<br><b>Obstarávacia cena s DPH:</b> 10 000,00 EUR<br><b>Počet nenulových splátok:</b> 36<br><b>Doba trvania v mesiacoch:</b> 36<br><b>Doba splácania v mesiacoch:</b> 36<br><b>Ponuka zo dňa:</b> 14. 05. 2021<br><b>Ponuka platí do:</b> 31. 05. 2021<br>Maximálne však 7 dní<br>od vystavenia ponuky | <b>Klient:</b> samoobslužná pokladňa<br><br><b>Pobočka TL:</b> Tatra-Leasing, s.r.o.<br><b>Obchodník TL:</b> Planková Alexandra<br><b>Email:</b> alexandra_plankova@tatraleasing.sk<br><b>Telefón:</b> +421908704313<br><b>Typ úroku:</b> fix |
|---|---|

Poplatok za uzavretie zmluvy

0,00 EUR s  
DPH

Kúpna cena predmetu na konci zmluvy

60,00 EUR s  
DPH

| s DPH    | úročenie<br>% | z toho DPH | Dĺžka<br>zmluvy | Dĺžka<br>splácania | Periód<br>a | bez poistn<br>bez DPH | DPH   | s DPH  | Splátka s<br>poistným | Platba pri<br>podpise zmluvy | Celková cena leasingu s<br>DPH |
|----------|---------------|------------|-----------------|--------------------|-------------|-----------------------|-------|--------|-----------------------|------------------------------|--------------------------------|
| 2 000,00 | 20            | 333,33     | 36              | 36                 | mesačne     | 195,35                | 39,07 | 234,42 | 234,42                | 2 000,00                     | 10 439,12                      |
| 2 000,00 | 20            | 333,33     | 48              | 48                 | mesačne     | 149,04                | 29,81 | 178,85 | 178,85                | 2 000,00                     | 10 584,80                      |
| 2 500,00 | 25            | 416,67     | 36              | 36                 | mesačne     | 183,14                | 36,63 | 219,77 | 219,77                | 2 500,00                     | 10 411,72                      |
| 2 500,00 | 25            | 416,67     | 48              | 48                 | mesačne     | 139,73                | 27,95 | 167,68 | 167,68                | 2 500,00                     | 10 547,68                      |
| 3 000,00 | 30            | 500,00     | 36              | 36                 | mesačne     | 170,93                | 34,19 | 205,12 | 205,12                | 3 000,00                     | 10 384,32                      |
| 3 000,00 | 30            | 500,00     | 48              | 48                 | mesačne     | 130,41                | 26,08 | 156,49 | 156,49                | 3 000,00                     | 10 511,52                      |

\* Pri podpise zmluvy sa platí akontácia + poplatok za uzavretie zmluvy.

Poistenie predmetu - strojnè poistenie je individuálne.

### INFORMÁCIA O SPRACÚVANÍ OSOBNÝCH ÚDAJOV

Prevádzkovateľom je spoločnosť Tatra-Leasing, s.r.o., sídlo Hodžovo námestie 3, 811 06 Bratislava, IČO: 31326552. Kontakt na zodpovednú osobu (Data Protection Officer) je: [info@tatraleasing.sk](mailto:info@tatraleasing.sk) alebo písomne na adresu Tatra-Leasing.

Tatra-Leasing spracúva osobné údaje na nasledovné účely:

- Poskytovanie finančných služieb a s tým súvisiacich služieb, identifikácia dotknutých osôb.**  
Vaše osobné údaje sú v tomto prípade spracúvané v rozsahu nevyhnutnom na splnenie si zákonných povinností Tatra-Leasing, pričom právnym základom spracúvania sú v tomto prípade najmä nasledovné právne predpisy: zákon o ochrane pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti a o ochrane pred financovaním terorizmu, zákon o dani z príjmov, zákon o spotrebiteľských úveroch a o iných úveroch a pôžičkách pre spotrebiteľov, zákon o finančnom sprostredkovaní, zákon o poisťovníctve, zákon o účtovníctve. Tatra-Leasing môže pristúpiť k spracúvaniu Vašich osobných údajov v prípadoch, ak je rozsah osobných údajov stanovený vyššie uvedenými právnymi predpismi nepostačujúci na dosiahnutie vymedzeného účelu spracúvania, aj na základe právnych základov uvedených v článku 6 ods. 1 písm. písm. a), b), f) GDPR alebo v článku 9 ods. 2 písm. a), f) GDPR.
- Spoločnosť Tatra-Leasing je v rámci svojej činnosti **povinná postupovať s odbornou starostlivosťou** a v tejto súvislosti má oprávnený záujem na prevencii pred trestnou činnosťou alebo iným protiprávnym konaním, ktorým jej môže byť spôsobená škoda či ohrozená reputácia, prípadne spôsobená akákoľvek iná ujma, prípadne pred konaním, ktoré môže negatívne ovplyvniť činnosť spoločnosti alebo ohroziť jej zamestnancov či iné dotknuté osoby, a na ten účel je oprávnená si viesť zoznam osôb s potenciálnym rizikom, pričom následkom takéhoto spracúvania môže byť ukončenie obchodného vzťahu alebo odmietnutie vykonania obchodu.
- Na účely oslovenia s ponukou služieb - **marketing**: informovanie o produktoch, inováciách a službách, poskytovanie výhod, spoločnosť Tatra-Leasing

spracúva vaše osobné údaje na právnom základe vášho predchádzajúceho dobrovoľného udeleného súhlasu. Spoločnosť môže s vami na vyššie uvedený účel komunikovať prostredníctvom automatického volacieho telefónneho systému, telefónu, e-mailu, SMS alebo prostredníctvom iných prostriedkov diaľkovej komunikácie. S cieľom prispôbiť ponuku produktov a služieb priamo pre vás, spoločnosť vyhodnocuje informácie, ktoré o vás spracúva tak, aby vám mohla poskytnúť cieľnú ponuku, a tak obmedziť zasielanie neadresných marketingových ponúk.

V prípade spracúvania osobných údajov na právnom základe stanovenom právny predpis, ako napríklad v prípade spracúvania na účel poskytovania finančných služieb a s tým súvisiacich služieb (identifikácia dotknutých osôb) je poskytnutie príslušných údajov z vašej strany zákonnou požiadavkou a bez ich poskytnutia nie je možné služby poskytnúť. Následkom neposkytnutia príslušných údajov je teda neuskutočnenie obchodu. V prípade spracúvania osobných údajov, ktoré je založené na súhlase klienta, je poskytnutie údajov zo strany klienta dobrovoľné.

Vaše osobné údaje spoločnosť Tatra-Leasing neposkytuje iným subjektom okrem prípadov, ak ste na takéto poskytnutie udelili spoločnosti súhlas, písomný pokyn alebo ak existuje iný právny základ na poskytnutie vašich osobných údajov inému subjektu, napríklad v prípade, ak ide o plnenie zákonnej povinnosti spoločnosti Tatra-Leasing ako prevádzkovateľa.

Dovoľujeme si vás zároveň informovať, že spoločnosť, ako aj osoby zo skupiny Raiffeisen majú oprávnený záujem na vzájomnom zdieľaní osobných údajov v rámci čoho môže dochádzať aj k cezhraničnému prenosu údajov, a to v rámci: (i) prevencie pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti a pred financovaním terorizmu, (ii) plnenia povinností spojených s výkonom činnosti spoločnosti na úrovni skupiny Raiffeisen, (iii) v súvislosti s posudzovaním bonity a dôveryhodnosti klientov.

Spoločnosť Tatra-Leasing môže v určitých prípadoch **spracúvať vaše osobné údaje aj prostredníctvom sprostredkovateľov**. Sprostredkovateľ je subjekt, ktorého spoločnosť poverila spracúvaním osobných údajov v súlade s článkom 28 GDPR. Vaše údaje vo forme, ktorá umožňuje vašu identifikáciu, spoločnosť uchováva najviac po dobu, ktorá je nevyhnutná na dosiahnutie účelu, na ktorý sa osobné údaje spracúvajú.

V súvislosti so spracúvaním osobných údajov máte právo podať sťažnosť Úradu na ochranu osobných údajov Slovenskej republiky, Hlavná 12, 820 07 Bratislava, Slovenská republika. Máte právo na opravu nesprávnych osobných údajov, ktoré sa vás týkajú alebo na doplnenie neúplných osobných údajov. Ak sú vaše osobné údaje spracúvané na základe súhlasu v zmysle článku 6 ods. 1 GDPR alebo v zmysle článku 9 ods. 2 GDPR, máte právo tento súhlas kedykoľvek odvolať. Odvolanie súhlasu však nemá vplyv na zákonnosť spracúvania vychádzajúceho zo súhlasu pred jeho odvolaním. Ako dotknutá osoba máte právo namietať voči spracúvaniu svojich osobných údajov v prípade, že k spracúvaniu dochádza na právnom základe oprávnených záujmov spoločnosti vrátane namietania proti profilovaniu založenému na oprávnených záujmoch. Taktiež nás môžete požiadať o výpis svojich osobných údajov, ktoré o vás spracúvame. Za určitých okolností môžete požiadať o obmedzenie spracúvania, o prenos vašich osobných údajov a taktiež máte právo dosiahnuť vymazanie svojich osobných údajov.

Viac informácií o spracúvaní osobných údajov nájdete v dokumente s názvom **Informačné memorandum ochrany osobných údajov** umiestnenom na výveske našej pobočky a na internetovej stránke [www.tatraleasing.sk](http://www.tatraleasing.sk) v časti Právne informácie.

#### INFORMÁCIA O POSKYTOVANÍ OSOBNÝCH ÚDAJOV TRETICH OSÔB

V prípadoch, kedy **spoločnosť Tatra-Leasing poskytuje osobné údaje tretích fyzických osôb (napr. ručiteľ, záložca, subdávomca aj.), sa zaväzujete informovať tieto osoby** o skutočnosti, že ste ich údaje poskytli prevádzkovateľovi, ktorým je spoločnosť Tatra-Leasing, s.r.o., ako aj informovať o ďalších skutočnostiach podľa čl. 14 Nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/679 z 27. apríla 2016 o ochrane fyzických osôb pri spracúvaní osobných údajov o voľnom pohybe takýchto údajov, pričom tieto informácie sú dostupné aj na internetovej stránke [www.tatraleasing.sk](http://www.tatraleasing.sk)

#### INFORMÁCIA PRE PRÁVNICKÉ OSOBY O SPRACÚVANÍ, POSKYTOVANÍ A SPRÍSTUPŇOVANÍ ÚDAJOV V REGISTROCH

**NBCB** Banking Credit **Bureau**, záujmové združenie právnických osôb, IČO: 42 053 404, so sídlom Mlynské Nivy 14, 821 09 Bratislava (ďalej len „NBCB“) je prevádzkovateľom **Nebankového registra klientových informácií** (ďalej len „NRKI“), v ktorom sú s použitím automatizovaných prostriedkov spracúvania spracúvané údaje fyzických a právnických osôb, ktoré požiadali o uzatvorenie zmluvného vzťahu, ako aj tých, ktoré uzavreli zmluvný vzťah s nebankovými veriteľskými subjektmi a ďalšími subjektmi uvedenými na webovom sídle NBCB [www.nbcb.sk](http://www.nbcb.sk) (ďalej spoločne len „Tretie strany“), a to v rozsahu údajov uvedených v žiadosti a/alebo v zmluve.

**Spoločný register bankových informácií** (ďalej len „SRBI“) je register vytvorený v súlade s ustanovením §92a ods. 1 zákona č. 483/2001 Z.z. o bankách (ďalej len „Zákon o bankách“) ako spoločný bankový register. Prevádzkovateľom SRBI je spoločnosť Slovak Banking Credit **Bureau**, s.r.o., IČO: 35 869 810, sídlo Mlynské Nivy 14, 821 09 Bratislava (ďalej len „SBCB“), zriadená ako spoločný podnik pomocných bankových služieb v súlade s ustanovením § 92a ods. 2 Zákona o bankách.

Údaje spracúvané v NRKI sú poskytované:

- Tretím stranám, ktorých zoznam je zverejnený a pravidelne aktualizovaný na webovom sídle NBCB [www.nbcb.sk](http://www.nbcb.sk) a
- prostredníctvom SBCB bankám a pobočkám zahraničných bánk uvedeným na webovom sídle SBCB [www.sbcbsk.sk](http://www.sbcbsk.sk) (ďalej spoločne len „Užívatelia SRBI“).

Účelom spracúvania údajov v NRKI a účelom ich poskytovania Užívateľom SRBI je vzájomné informovanie sa Tretích strán a oprávnených Užívateľov SRBI o bonite, dôveryhodnosti a platobnej disciplíne ich klientov, ďalej ochrana oprávnených hospodárskych záujmov veriteľských subjektov a prevencia pred úverovými podvodmi.

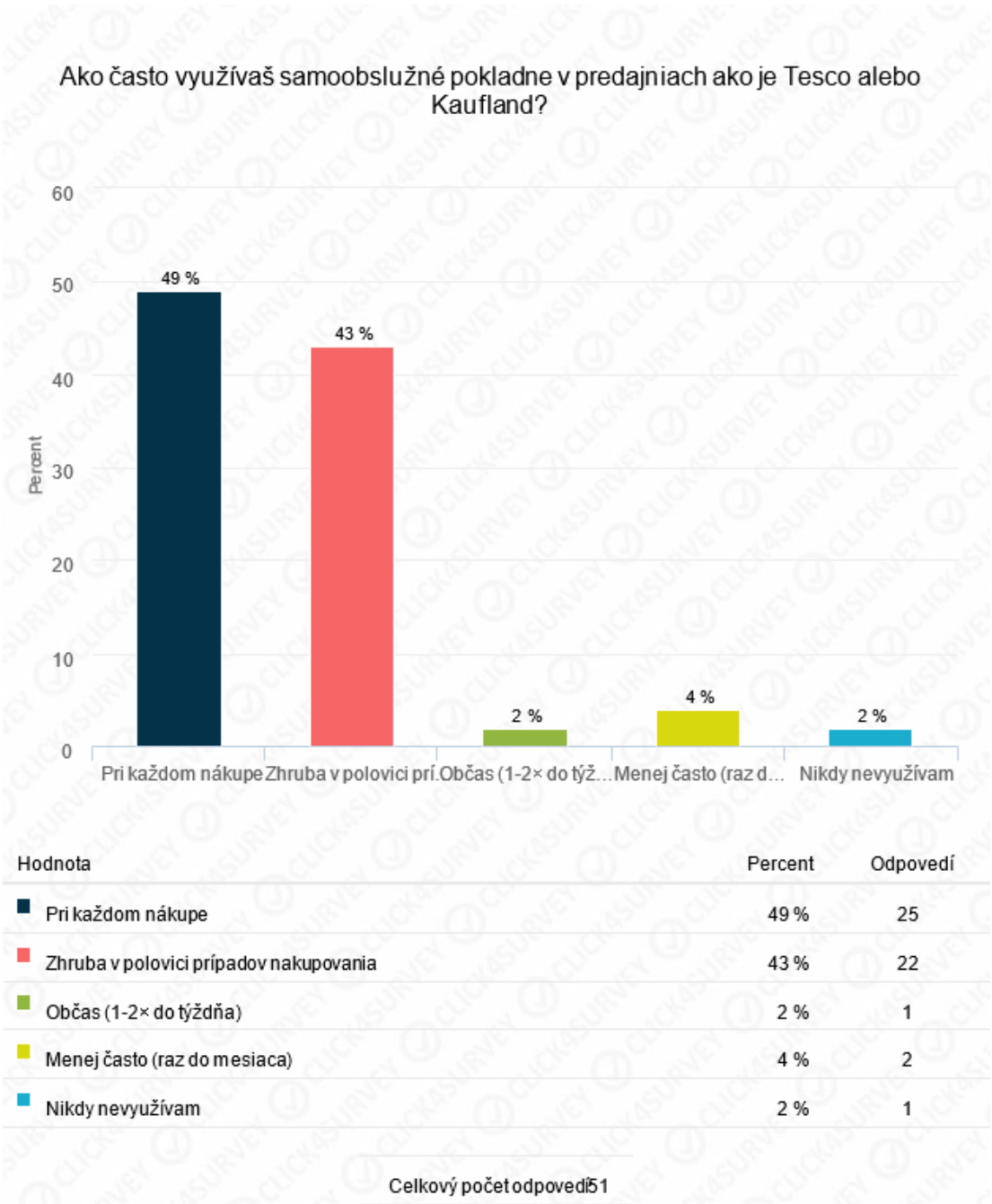
Doba spracúvania a uchovávania údajov v NRKI a doba spracúvania a uchovávania údajov pri ich poskytovaní oprávneným Užívateľom SRBI zo strany NBCB prostredníctvom SBCB je 5 rokov od zaevidovania žiadosti a v prípade uzatvorenia zmluvy je to po dobu trvania zmluvy a 5 rokov od zániku záväzkov vyplývajúcich zo zmluvy.

Údaje spracúvané v NRKI **nie sú zverejňované, ani poskytované do tretích krajín**. Údaje sú ďalej poskytované a spracúvané spoločnosťami CRIF - Slovak Credit **Bureau**, s.r.o., so sídlom Mlynské nivy 14, 821 09 Bratislava, Slovenská republika a CRIF **S.r.l.**, so sídlom Via M. Farini 1-3, 40131 Bologna, Talianska republika, ako sprostredkovateľmi na vyššie uvedené účely.

Klient berie na vedomie, že za účelom vzájomného informovania sa veriteľských subjektov a v záujme ochrany hospodárskych záujmov a prevencie pred úverovými podvodmi **spoločnosť Tatra-Leasing pri každom jednotlivom obchode poskytuje údaje o právnickej osobe v rozsahu uvedenom v žiadosti o uzatvorenie zmluvného vzťahu alebo v komunikácii o poskytnutí financovania, a v prípade uzatvorenia zmluvy na základe uvedenej žiadosti sú to údaje v rozsahu uvedenom v zmluve záujmovému združeniu NBCB ako prevádzkovateľovi NRKI, ktoré uvedené údaje poskytuje a sprístupňuje (i) Tretím stranám zverejneným na [www.nbcb.sk](http://www.nbcb.sk) a (ii) spoločnosti SBCB, ktoré uvedené údaje poskytuje a sprístupňuje oprávneným Užívateľom SRBI zverejneným na [www.sbcbsk.sk](http://www.sbcbsk.sk).**

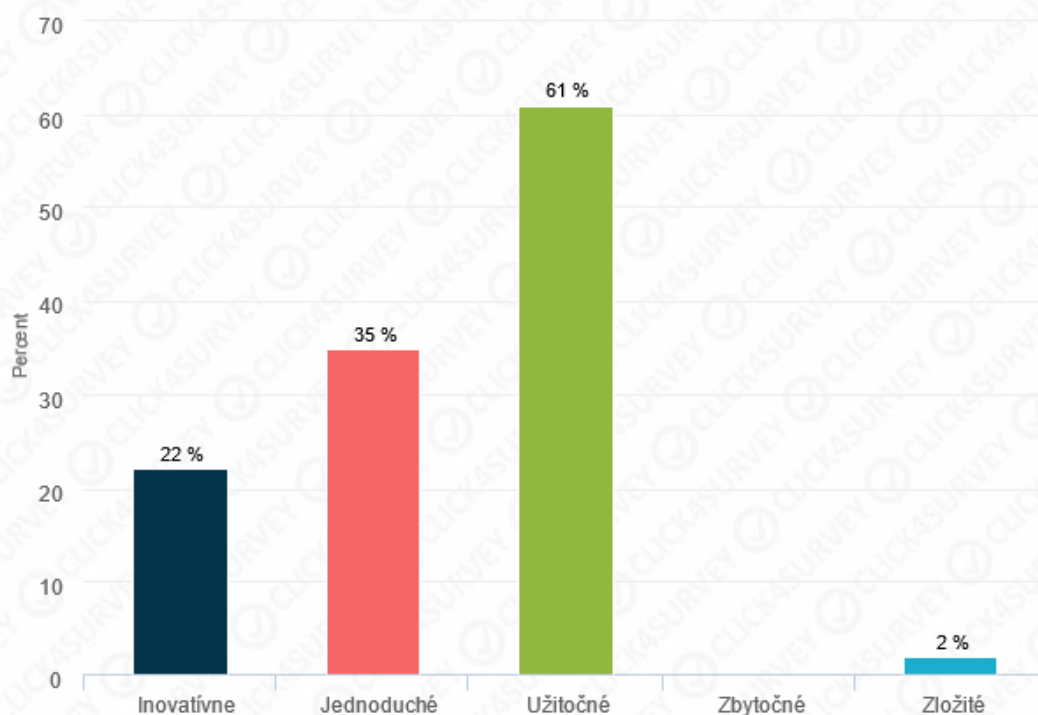
Ďakujeme Vám za prejavovaný záujem.

Súhrnná analýza - Používanie samoobslužných pokladní





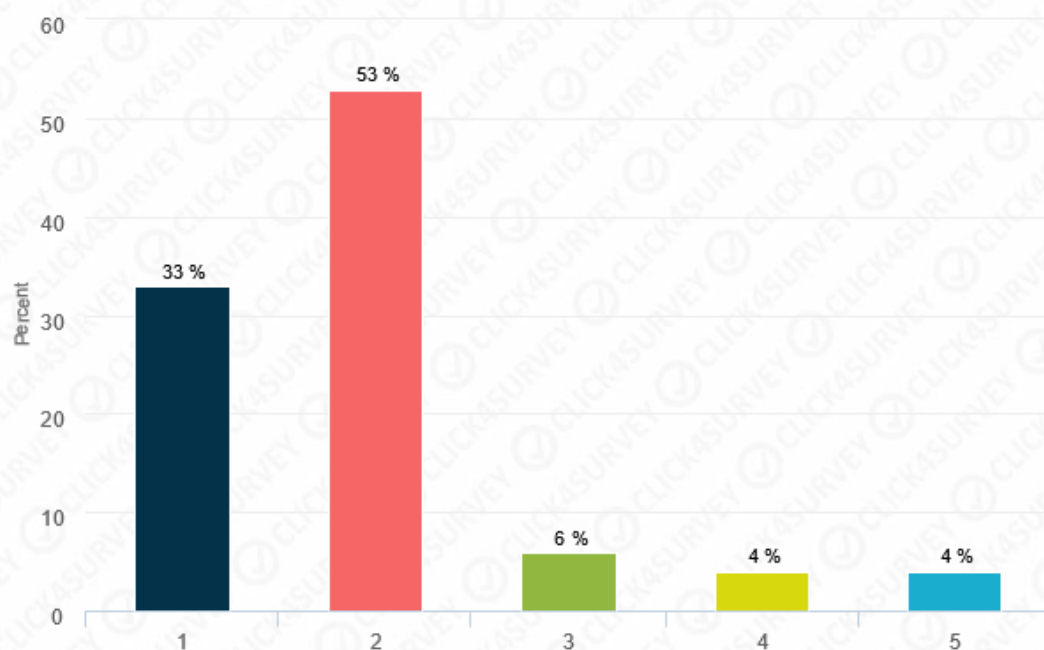
Vyber slovo ktoré sa ti najviac hodí k samoobslužným pokladniám.



| Hodnota                | Percent | Odpovedí |
|------------------------|---------|----------|
| <div></div> Inovatívne | 22 %    | 11       |
| <div></div> Jednoduché | 35 %    | 18       |
| <div></div> Užitočné   | 61 %    | 31       |
| <div></div> Zbytočné   | 0 %     | 0        |
| <div></div> Zložité    | 2 %     | 1        |

Celkový počet odpovedí 51

Ohodnoť tvoju celkovú spokojnosť, známkami ako v škole (1... Výborná ; 5... Nedostatočná), so samoobslužnými pokladňami z pohľadu inovácie predajne a taktiež úžitku pre zákazníkov.



| Hodnota | Percent | Odpovedí |
|---------|---------|----------|
| 1       | 33 %    | 17       |
| 2       | 53 %    | 27       |
| 3       | 6 %     | 3        |
| 4       | 4 %     | 2        |
| 5       | 4 %     | 2        |

Celkový počet odpovedí 51